



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



*Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego*

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---

## **PROGRAM NAUCZANIA DLA ZAWODU**

**SPRZEDAWCA 522301**

**O STRUKTURZE PRZEDMIOTOWEJ**

TYP SZKOŁY: ZASADNICZA SZKOŁA ZAWODOWA

RODZAJ PROGRAMU: LINIOWY

**Warszawa 2012**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---

Autorzy: *mgr inż. Maria Michalak, mgr Małgorzata Sienna*

Recenzenci: *mgr Edyta Kozieł, mgr Dorota Wójcik*

Lider grupy branżowej: *mgr Małgorzata Sołtysiak*

Lider zadania „Opracowanie przykładowych zmodernizowanych programów nauczania dla zawodów”: *mgr inż. Joanna Ksieniewicz*

Koordynator merytoryczny projektu: *mgr inż. Maria Suliga*

Menadżer projektów systemowych realizowanych przez KOWEziU: *mgr Agnieszka Pfeiffer*

Redakcja i skład: *zespół Addvalue Dorota Burzec*

Publikacja powstała w ramach projektu systemowego „Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego” w ramach Działania 3.3. Poprawa jakości kształcenia, Poddziałanie 3.3.3. Modernizacja treści i metod kształcenia, Priorytet III, Program Operacyjny KAPITAŁ LUDZKI. Projekt realizowany przez Krajowy Ośrodek Wspierania Edukacji Zawodowej i Ustawicznej. Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Publikacja jest dystrybuowana bezpłatnie.

© Copyright by Krajowy Ośrodek Wspierania Edukacji Zawodowej i Ustawicznej

Warszawa 2012

Krajowy Ośrodek Wspierania Edukacji Zawodowej i Ustawicznej

02-637 Warszawa

ul. Spartańska 1B

[www.koweziu.edu.pl](http://www.koweziu.edu.pl)



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**SPIS TREŚCI**

<b>1. PODSTAWY PRAWNE KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO.....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>2. OGÓLNE CELE I ZADANIA KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>3. INFORMACJA O ZAWODZIE SPRZEDAWCA.. .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>4. UZASADNIENIE POTRZEBY KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>5. POWIĄZANIA ZAWODU SPRZEDAWCA Z INNYMI ZAWODAMI . .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>6. SZCZEGÓŁOWE CELE KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>7. KORELACJA PROGRAMU NAUCZANIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA Z PODSTAWĄ PROGRAMOWĄ KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>8. PLAN NAUCZANIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA.....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>9. PROGRAMY NAUCZANIA DLA POSZCZEGÓLNYCH PRZEDMIOTÓW W ZAWODZIE SPRZEDAWCA .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
1. Towar jako przedmiot handlu.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
2. Organizacja i techniki sprzedaży .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
3. Obsługa klientów .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
4. Przedsiębiorca w handlu.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
5. Język obcy w działalności handlowej.....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
6. Sprzedaż towarów .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
7. Zajęcia praktyczne .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
<b>ZAŁĄCZNIKI .....</b>	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Załącznik 1. EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU <b>SPRZEDAWCA</b> ZAPISANE W ROZPORZĄDZENIU W SPRAWIE PODSTAWY PROGRAMOWEJ KSZTAŁCENIA W ZAWODACH .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Załącznik 2. POGRUPOWANE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU <b>SPRZEDAWCA</b> .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.
Załącznik 3. USZCZEGÓLOWIONE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU <b>SPRZEDAWCA</b> .....	Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### ***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## **1. PODSTAWY PRAWNE KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO**

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca** opracowany jest zgodnie z poniższymi aktami prawnymi:

- ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz. U. z 2004 r. Nr 256, poz. 2572 z późn. zm.) ze szczególnym uwzględnieniem ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2011 r. Nr 205, poz. 1206),
- rozporządzenie MEN z dnia 23 grudnia 2011 r. w sprawie klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (Dz. U. z 2012 r., poz. 7),
- rozporządzenie MEN z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach (Dz. U. z 2012 r., poz. 184),
- rozporządzenie z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie ramowych planów nauczania w szkołach publicznych (Dz. U. z 2012 r., poz. 204),
- rozporządzenie MEN z dnia 15 grudnia 2012 r. w sprawie praktycznej nauki zawodu (Dz. U. Nr 244, poz. 1626),
- rozporządzenie MEN z dnia 21 czerwca 2012 r. w sprawie dopuszczania do użytku w szkole programów wychowania przedszkolnego i programów nauczania oraz dopuszczania do użytku szkolnego podręczników (Dz. U. 2012 r., poz. 752),
- rozporządzenie MEN z dnia 30 kwietnia 2007 r. w sprawie warunków i sposobu oceniania, klasyfikowania i promowania uczniów i słuchaczy oraz przeprowadzania sprawdzianów i egzaminów w szkołach publicznych (Dz. U. Nr 83, poz. 562 z późn. zm.),
- rozporządzenie MEN z dnia 17 listopada 2010 r. w sprawie zasad udzielania i organizacji pomocy psychologiczno-pedagogicznej w publicznych przedszkolach, szkołach i placówkach (Dz. U. Nr 228, poz. 1487),
- rozporządzenie MEN z dnia 31 grudnia 2002 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny w publicznych i niepublicznych szkołach i placówkach (Dz. U. z 2003 r. Nr 6, poz. 69 z późn. zm.),
- rozporządzenie w sprawie dopuszczania do użytku w szkole programów wychowania przedszkolnego i programów nauczania oraz dopuszczania do użytku szkolnego podręczników z dnia 8 czerwca 2009 r.

## **2. OGÓLNE CELE I ZADANIA KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO**

Celem kształcenia zawodowego jest przygotowanie uczących się do życia w warunkach współczesnego świata, wykonywania pracy zawodowej i aktywnego funkcjonowania na zmieniającym się rynku pracy.

Zadania szkoły i innych podmiotów prowadzących kształcenie zawodowe oraz sposób ich realizacji są uwarunkowane zmianami zachodzącymi w otoczeniu gospodarczo-społecznym, na które wpływają w szczególności: idea gospodarki opartej na wiedzy, globalizacja procesów gospodarczych i społecznych, rosnący udział handlu międzynarodowego, mobilność geograficzna i zawodowa, nowe techniki i technologie, a także wzrost oczekiwań pracodawców w zakresie poziomu wiedzy i umiejętności pracowników.

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### ***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

W procesie kształcenia zawodowego ważne jest integrowanie i korelowanie kształcenia ogólnego i zawodowego, w tym doskonalenie kompetencji kluczowych nabytych w procesie kształcenia ogólnego, z uwzględnieniem niższych etapów edukacyjnych. Odpowiedni poziom wiedzy ogólnej powiązanej z wiedzą zawodową przyczyni się do podniesienia poziomu umiejętności zawodowych absolwentów szkół kształcących w zawodach, a tym samym zapewni im możliwość sprostania wyzwaniom zmieniającego się rynku pracy.

W procesie kształcenia zawodowego są podejmowane działania wspomagające rozwój każdego uczącego się, stosownie do jego potrzeb i możliwości, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych ścieżek edukacji i kariery, możliwości podnoszenia poziomu wykształcenia i kwalifikacji zawodowych oraz zapobiegania przedwczesnemu kończeniu nauki.

Elastycznemu reagowaniu systemu kształcenia zawodowego na potrzeby rynku pracy, jego otwartości na uczenie się przez całe życie oraz mobilności edukacyjnej i zawodowej absolwentów ma służyć wyodrębnienie kwalifikacji w ramach poszczególnych zawodów wpisanych do klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego.

Opracowany program nauczania pozwoli na osiągnięcie powyższych celów ogólnych kształcenia zawodowego.

### **3. INFORMACJA O ZAWODZIE SPRZEDAWCA**

**Sprzedawca** sprzedaje towary oferowane w punktach sprzedaży detalicznej (sklepach, hipermarketach), drobnodetalicznej (w kioskach i na targowiskach) oraz hurtowej (w hurtowniach); obsługuje nabywców bezpośrednio (w handlu metodą tradycyjną) lub pośrednio (w handlu metodą samoobsługową i preselekcji), organizuje zaopatrzenie i przyjmowanie dostaw towarów, sprawdzanie towarów pod względem ilościowym i jakościowym, uiszczanie należności za dostarczone produkty, przygotowuje produkty do sprzedaży (czyszczenie, sortowanie itp.) i ich wyeksponowanie, informuje nabywcę o walorach sprzedawanych produktów, pomaga nabywcy przy wyborze produktu, sprawnie realizuje zamówienia składane przez nabywców (demonstruje, waży, mierzy, paczukuje), inkasuje należności za sprzedane produkty, dba o czystość i estetykę miejsca sprzedaży, załatwia reklamacje zakupionych towarów, przyjmuje i rejestruje zamówienia na towary w hurtowniach, współpracuje w przygotowywaniu oferty sprzedaży (oferty towarowe, cenniki, katalogi itp.), współpracuje przy badaniu sytuacji rynkowej i określaniu potrzeb rynku, informuje o warunkach sprzedaży (stosowane upusty), zawiera transakcje sprzedaży, sporządza faktury za towary, przestrzega warunków sanitarnych sprzedaży, zabezpiecza punkt sprzedaży lub hurtowni przed włamaniem, kradzieżą itp.

### **4. UZASADNIENIE POTRZEBY KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA**

Handel należy do rozwijającej się gałęzi gospodarki w naszym kraju. Sprzedawcy należą do grupy poszukiwanych pracowników. Rynek pracy oczekuje na profesjonalnych sprzedawców, których zaangażowanie przyczyni się do podniesienia obrotów firmy handlowej. Osoby przedsiębiorcze mogą tworzyć własną jednoosobową firmę handlową.



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Analiza internetowych ofert pracy, prowadzona w oparciu o informacje portalu *pracuj.pl* wykazała, że obszarem, w którym stosunkowo najłatwiej znaleźć pracę jest obszar szeroko rozumianej sprzedaży. Najwięcej ofert pracy w branży „sprzedaż” skierowanych było do: sprzedawców, handlowców, przedstawicieli handlowych, doradców czy też konsultantów<sup>1</sup>.

## 5. POWIĄZANIA ZAWODU SPRZEDAWCA Z INNYMI ZAWODAMI

Podział zawodów na kwalifikacje czyni system kształcenia elastycznym, umożliwiającym uczącemu się uzupełnianie kwalifikacji stosownie do potrzeb rynku pracy, własnych potrzeb i ambicji. Wspólne kwalifikacje mają zawody kształcone na poziomie zasadniczej szkoły zawodowej i technikum, np.: dla zawodu **sprzedawca** wyodrębniona została kwalifikacja A.18., która stanowi podbudowę kształcenia w zawodzie technik handlowiec i technik księgarstwa. Zarówno technik handlowiec, jak i technik księgarstwa ma kwalifikacje właściwe dla zawodu, które są nadbudową do kwalifikacji bazowej A.18. Inną grupą wspólnych efektów dotyczących obszaru zawodowego są efekty stanowiące podbudowę kształcenia w zawodach określone kodem PKZ(A.j). Zawody, które mają wspólny element PKZ (A.j) to **sprzedawca**, technik handlowiec, technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych.

Kwalifikacja		Symbol zawodu	Zawód	Elementy wspólne
A.18.	<i>Prowadzenie sprzedaży</i>	522301	<b>Sprzedawca</b>	PKZ(A.j)
		522306	Technik księgarstwa	
		522305	Technik handlowiec	
A.21.	<i>Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej</i>	522306	Technik księgarstwa	OMZ PKZ(A.j) PKZ(A.m)
A.22.	<i>Prowadzenie działalności handlowej</i>	522305	Technik handlowiec	OMZ PKZ(A.j) PKZ(A.m)

<sup>1</sup> Badania Obserwatorium rynku pracy dla edukacji w ŁCDNiKP



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### ***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## **6. SZCZEGÓŁOWE CELE KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA**

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie **sprzedawca** powinien być przygotowany do wykonywania następujących zadań zawodowych:

- 1) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;
- 2) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży.

Do wykonywania zadań zawodowych niezbędne jest osiągnięcie efektów kształcenia określonych w podstawie programowej kształcenia w zawodzie **sprzedawca**:

- efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów (BHP, PDG, JOZ, KPS);
- efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru administracyjno-usługowego stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie PKZ(A.j);
- efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie A.18. *Prowadzenie sprzedaży*.

Kształcenie zgodnie z opracowanym programem nauczania pozwoli na osiągnięcie wyżej wymienionych celów kształcenia.

## **7. KORELACJA PROGRAMU NAUCZANIA DLA ZAWODU TECHNIK HANDLOWIEC Z PODSTAWĄ PROGRAMOWĄ KSZTAŁCENIA OGÓLNEGO**

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca** uwzględnia aktualny stan wiedzy o zawodzie ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowe technologie i najnowsze koncepcje nauczania.

Program uwzględnia także zapisy zadań ogólnych szkoły i umiejętności zdobywanych w trakcie kształcenia w szkole ponadgimnazjalnej umieszczonych w podstawach programowych kształcenia ogólnego, w tym:

- 1) umiejętność zrozumienia, wykorzystania i refleksyjnego przetworzenia tekstów, prowadząca do osiągnięcia własnych celów, rozwoju osobowego oraz aktywnego uczestnictwa w życiu społeczeństwa;
- 2) umiejętność wykorzystania narzędzi matematyki w życiu codziennym oraz formułowania sądów opartych na rozumowaniu matematycznym;
- 3) umiejętność wykorzystania wiedzy o charakterze naukowym do identyfikowania i rozwiązywania problemów, a także formułowania wniosków opartych na obserwacjach empirycznych dotyczących przyrody lub społeczeństwa;
- 4) umiejętność komunikowania się w języku ojczystym i w językach obcych;
- 5) umiejętność sprawnego posługiwania się nowoczesnymi technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi;
- 6) umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji;
- 7) umiejętność rozpoznawania własnych potrzeb edukacyjnych oraz uczenia się;
- 8) umiejętność pracy zespołowej.





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

W programie nauczania dla zawodu **sprzedawca** uwzględniono powiązania z kształceniem ogólnym polegające na wcześniejszym osiągnięciu efektów kształcenia w zakresie przedmiotów ogólnokształcących stanowiących podbudowę dla kształcenia w zawodzie. Dotyczy to przede wszystkim takich przedmiotów jak: matematyka, a także podstawy przedsiębiorczości i edukacja dla bezpieczeństwa.

**8. PLAN NAUCZANIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA**

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej w sprawie ramowych planów nauczania w zasadniczej szkole zawodowej minimalny wymiar godzin na kształcenie zawodowe wynosi 1600 godzin, z czego na kształcenie zawodowe teoretyczne zostanie przeznaczonych minimum 630 godzin, a na kształcenie zawodowe praktyczne 970 godzin.

W podstawie programowej kształcenia w zawodzie **rybak śródlądowy** minimalna liczba godzin na kształcenie zawodowe została określona dla efektów kształcenia i wynosi:

- 700 godzin na realizację kwalifikacji A.18.,
- 200 godzin na realizację efektów wspólnych dla wszystkich zawodów i wspólnych dla zawodów w ramach obszaru kształcenia.

**Tabela. Plan nauczania dla zawodu sprzedawca o strukturze przedmiotowej**

Lp.	Nazwa przedmiotu	Klasa						Liczba godzin w okresie nauczania*	
		I		II		III		tygodniowo	łącznie
		I	II	I	II	I	II		
<b>Kształcenie zawodowe teoretyczne</b>									
1.	Towar jako przedmiot handlu	3	3	1	1			4	128
2.	Organizacja i techniki sprzedaży	2	2	3	3			5	160
3.	Obsługa klientów			3	3	3	3	6	192
4.	Przedsiębiorca w handlu			1	1	1	1	2	64
5.	Język obcy w działalności handlowej			1	1	2	2	3	96

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

łąćzna liczba godzin na kształcenie zawodowe teoretyczne		5	3	9	9	6	6	20	640
<b>Kształcenie zawodowe praktyczne**</b>									
6.	Sprzedaż towarów	6	6	2	2	4	4	12	384
7.	Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne			6	6	12	12	18	576
łąćzna liczba godzin na kształcenie zawodowe praktyczne		6	6	8	8	16	16	30	970
łąćzna liczba godzin na kształcenie zawodowe		11	11	17	17	22	22	50	1600

\* do celów obliczeniowych przyjęto 32 tygodnie w ciągu jednego roku szkolnego,

\*\* zajęcia odbywają się w pracowniach szkolnych, warsztatach szkolnych oraz u pracodawcy.

**Egzamin potwierdzający kwalifikację A.18. odbywa się pod koniec klasy trzeciej.**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Tabela. Wykaz przedmiotów i działań programowych dla zawodu sprzedawca**

Nazwa obowiązkowych zajęć edukacyjnych	Nazwa działu	Liczba godzin przeznaczona na dział
1. Towar jako przedmiot handlu	1.1. Asortyment towarowy	50
	1.2. Jakość towarów w handlu	40
	1.3. Magazynowanie towarów	28
	1.4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu	10
2. Organizacja i techniki sprzedaży	2.1. Dostawy towarów	80
	2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów	80
3. Obsługa klientów	3.1. Rozmowa sprzedażowa	64
	3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży	84
	3.3. Ochrona praw konsumentów	96
4. Przedsiębiorca w handlu	4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej	32
	4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego	32
5. Język obcy w działalności handlowej	5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym	64
	5.2. Informacja o towarach w języku obcym	32
6. Sprzedaż towarów	6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy	32
	6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży	96
	6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej	96
	6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży	96
	6.5. Czynności posprzedażowe	64
7. Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne	7.1. Czynności przedsprzedażowe	192
	7.2. Czynności związane z obsługą klientów	192
	7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży	192



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## 9. PROGRAMY NAUCZANIA DLA POSZCZEGÓLNYCH PRZEDMIOTÓW W ZAWODZIE SPRZEDAWCA

W programie nauczania zastosowano taksonomię celów ABC B. Niemierko.

### 1. Towar jako przedmiot handlu

- 1.1. Asortyment towarowy
- 1.2. Jakość towarów w handlu
- 1.3. Magazynowanie towarów
- 1.4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu

1.1. Asortyment towarowy			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
PKZ(A.j)(1)1 dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma - zgodnie z obowiązującą w przedsiębiorstwach handlowych nomenklaturą;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Podstawowe informacje o asortymencie towarowym.</li> <li>– Charakterystyka towaroznawcza sprzedawanego asortymentu.</li> <li>– Odbiór jakościowy towarów przeznaczonych do sprzedaży.</li> <li>– Klasyfikacja towarów.</li> <li>– Cechy sprzedawanego asortymentu.</li> <li>– Opakowania w handlu.</li> <li>– Klasyfikacja opakowań.</li> <li>– Funkcje opakowań.</li> </ul>
PKZ(A.j)(1)2 uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu;	P	C	
PKZ(A.j)(2)1 rozróżnić kryteria klasyfikacji towarów według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług;	P	B	
PKZ(A.j)(2)2 dokonać analizy klasyfikacji wyrobów i usług zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług;	PP	C	
PKZ(A.j)(2)3 dokonać charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych);	P	B	
PKZ(A.j)(2)4 zakwalifikować towar do odpowiedniej grupy asortymentowej;	P	C	
A.18.2(1)1 dokonać analizy cech sprzedawanego asortymentu towarów;	P	C	
A.18.2(1)2 dobrać asortyment do wybranych grup towarowych;	P	C	
PKZ(A.j)(6)1 sklasyfikować opakowania zgodnie z przyjętymi kryteriami;	PP	C	
PKZ(A.j)(6)2 rozróżnić opakowania towarów ze względu na funkcję, jaką pełnią;	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>1.1. Asortyment towarowy</b>			
PKZ(A.j)(6)3 określić właściwości materiałów zastosowanych na opakowania artykułów żywnościowych zgodnie z polską normą;	P	B	
PKZ(A.j)(6)4 dobrać opakowanie do wyznaczonego towaru;	P	C	
KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Dobieranie towarów do odpowiedniej grupy towarowej</b>            Otrzymałeś zadanie polegające na zakwalifikowaniu towarów z otrzymanej listy do odpowiedniej grupy towarowej. Zadanie wykonujesz indywidualnie korzystając z dostępnych w pracowni charakterystyk grup asortymentu towarowego, katalogów i czasopism branżowych. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Wykonane zadanie będziesz prezentował na forum klasy (5 minut) oraz przekażesz do oceny w wersji papierowej i elektronicznej.</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>            Zajęcia edukacyjne z działu programowego <i>Towar jako przedmiot handlu</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, atrapy towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b>            Zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów, teksty przewodnie, karty pracy dla uczniów, czasopisma branżowe, katalogi, filmy i prezentacje multimedialne o tematyce towaroznawczej.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b>            W dziale programowym „Asortyment towarowy” dominującymi metodami kształcenia powinny być: metoda ćwiczeń oraz metoda tekstu przewodniego, aby uczący się samodzielnie wykonywali ćwiczenia.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b>            Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna zróżnicowana i grupowa.</p>			
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>            Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie prezentacji oraz poprawności wykonania zadania. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: poprawność doboru towaru do grupy asortymentowej i sposób prezentacji (układ, czytelność przekazu, czas). W podsumowaniu działu proponuje się przeprowadzenie testu wielokrotnego wyboru oraz testu praktycznego z wykorzystaniem karty obserwacji.</p>			
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>			

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**1.1. Asortyment towarowy**

**1.2. Jakość towarów w handlu**

Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
PKZ(A.j)(4)1 zidentyfikować stosowane w handlu normy towarowe, normy jakości;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Normy towarowe oraz normy jakości.</li> <li>– Kontrola jakości towarów.</li> <li>– Metody badań instrumentalnych.</li> <li>– Zasady pobierania próbek towarów do badań.</li> <li>– Ocena jakości towarów.</li> <li>– Interpretowanie wyników oceny towarów.</li> <li>– Postępowanie z towarem wadliwym.</li> <li>– Bezpieczeństwo zdrowotne żywności.</li> <li>– Zasady pobierania próbek towarów do badania.</li> <li>– Przygotowanie próbek towarów do badań.</li> <li>– Procesy zachodzące w przechowywanych towarach żywnościowych.</li> </ul>
PKZ(A.j)(4)2 dokonać analizy poznanych norm jakości dla wskazanych grup towarów;	PP	C	
PKZ(A.j)(4)3 określić rolę kontroli jakości towarów w działalności handlowej;	P	B	
PKZ(A.j)(4)4 rozróżnić cechy jakościowe wskazanych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami;	P	B	
PKZ(A.j)(4)5 scharakteryzować stosowane w handlu metody badań instrumentalnych w odniesieniu do wskazanej grupy towarowej;	PP	B	
PKZ(A.j)(4)6 dokonać analizy obowiązujących przepisów prawa dotyczących bezpieczeństwa zdrowotnego żywności;	P	C	
PKZ(A.j)(4)7 określić procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych;	PP	B	
PKZ(A.j)(4)8 wyjaśnić obowiązujące w handlu procedury postępowania z towarem wadliwym;	P	B	
A.18.1(8)1 pobrać zgodnie z zasadami próbki wskazanych towarów do oceny organoleptycznej;	P	C	
A.18.1(8)2 ocenić jakość wybranych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami;	P	C	
A.18.1(8)3 przygotować wskazane próbki towarów do badań zgodnie z procedurą;	P	C	
A.18.1(8)4 sporządzić dokumentację związaną z przekazaniem próbek do badań;	PP	C	
A.18.1(8)5 dokonać interpretacji wyników oceny jakości towarów;	PP	C	
KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań.	P	D	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>1.2. Jakość towarów w handlu</b>
<p><b>Planowane zadania</b> <b>Przygotowanie próbek towarów do badań</b> Otrzymałeś zadanie opracowania instrukcji pobierania próbek do badań. Zadanie wykonujesz w grupie trzyosobowej korzystając z dostępnych w pracowni materiałów na temat badania jakości towarów. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Opracowaną instrukcję będziesz prezentował na forum klasy (10 minut), a następnie przekażesz do oceny w wersji papierowej i elektronicznej.</p>
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Dział programowy <i>Jakość towarów w handlu</i> powinien być prowadzony w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, przyrządy do kontroli jakości.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Normy towarowe, normy jakości, zestawy ćwiczeń. Czasopisma branżowe, katalogi, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące jakości towarów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą powinny być ćwiczenia. W dziale programowym <i>Jakość towarów w handlu</i> powinna być stosowana również metoda tekstu przewodniego, pozwalająca na kształtowanie umiejętności analizowania i selekcjonowania informacji z zakresu jakości towarów.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna jednolita i grupowa.</p>
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie prezentacji oraz opracowanej instrukcji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: merytoryczną zawartość opracowanej instrukcji, układ graficzny, sposób prezentacji (czytelność przekazu, czas).</p>
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>1.3. Magazynowanie towarów</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
PKZ(A.j)(5)1 określić zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów stosowanych w handlu;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów.</li> <li>– Przepisy prawa dotyczące znaków jakości towarów.</li> <li>– Znaki jakości towarów.</li> <li>– Zasady kontroli wrywkowej towarów.</li> <li>– Postępowanie wyjaśniające niezgodności dostawy i zamówienia.</li> <li>– Zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem.</li> <li>– Rodzaje i funkcje magazynów.</li> <li>– Wyposażenie magazynów.</li> <li>– Zasady przechowywania towarów w magazynach.</li> <li>– Zasady transportu towarów.</li> <li>– Rodzaje i funkcje opakowań.</li> <li>– Zasady doboru opakowania do towaru w magazynie.</li> </ul>
PKZ(A.j)(5)2 dokonać szczegółowej analizy przepisów dotyczących jakości wskazanych towarów, w tym HACCP;	PP	C	
PKZ(A.j)(5)3 zidentyfikować wskazane znaki jakości stosowane w handlu;	P	A	
PKZ(A.j)(5)4 dokonać analizy informacji zamieszczonych na wskazanych opakowaniach zbiorczych zgodnie z zasadami przyjętymi w handlu;	P	C	
PKZ(A.j)(5)5 określić zasady przeprowadzania kontroli wrywkowej wybranych towarów stosowane w działalności handlowej;	PP	B	
PKZ(A.j)(5)6 ustalić niezgodności między towarem dostarczonym a zamówionym;	P	D	
PKZ(A.j)(5)7 opracować scenariusz rozmowy wyjaśniającej z dostawcą w przypadku ujawnionych niezgodności wskazanych w analizowanym przypadku;	PP	D	
PKZ(A.j)(5)8 dokonać charakterystyki powszechnie stosowanych w handlu sposobów zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem;	PP	B	
PKZ(A.j)(3)1 rozróżnić wskazane urządzenia magazynowe;	PP	B	
PKZ(A.j)(3)2 rozróżnić rodzaje magazynów handlowych i funkcje, jakie pełnią;	P	B	
PKZ(A.j)(3)3 określić czynniki wpływające na jakość wskazanych, przechowywanych towarów w magazynie;	P	B	
PKZ(A.j)(3)4 określić sposób magazynowania, przechowywania i transportu wskazanego towaru;	P	B	
PKZ(A.j)(3)5 określić warunki magazynowania dla wybranych grup towarów;	P	B	
PKZ(A.j)(3)6 dobrać sposób przechowywania do rodzaju wskazanych towarów zapewniający zachowanie ich właściwości i jakości;	P	C	
PKZ(A.j)(3)7 określić warunki transportu dla kilku wskazanych grup towarów;	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.3. Magazynowanie towarów			
PKZ(A.j)(3)8 dobrać warunki transportu dla wskazanych grup towarowych;	PP	C	
PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu;	P	B	
PKZ(A.j)(13)2 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	P	C	
KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Przyjmowanie dostaw towarów do magazynu</b>            Otrzymałeś zadanie opracowania procedury przyjmowania ilościowego i jakościowego towarów. Zadanie wykonujesz w grupie pięcioosobowej korzystając z dostępnych w pracowni źródeł informacji. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Opracowaną procedurę będziesz prezentował na forum klasy (10 min.) oraz przekażesz do oceny w wersji elektronicznej i drukowanej.</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>            Zajęcia edukacyjne z działu programowego <i>Magazynowanie towarów</i> powinny być realizowane w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, urządzenia do przechowywania, atrapy towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b>            Katalogi prezentujące sprzęt i urządzenia magazynowe, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące magazynowania towarów.            Zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b>            Dominującą metodą kształcenia będą ćwiczenia. W dziale programowym <i>Magazynowanie towarów</i> powinna być stosowana metoda tekstu przewodniego, pozwalająca na kształtowanie umiejętności analizowania i selekcjonowania informacji z zakresu zasad magazynowania towarów.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b>            Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.</p>			
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>            Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie prezentacji oraz opracowanej procedury. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: merytoryczną zawartość opracowanej procedury (zapewniającej prawidłowe przyjęcie towaru pod względem ilościowym i jakościowym), sposób prezentacji (czytelność przekazu, czas). Efekty proponuje się sprawdzić z wykorzystaniem testu z zadaniami otwartymi i zamkniętymi.</p>			
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p>			

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**1.3. Magazynowanie towarów**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

**1.4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu**

Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej, ochrony środowiska oraz przepisy sanitarne obowiązujące w działalności handlowej.</li> <li>– Czynniki szkodliwe dla zdrowia i życia człowieka występujące w środowisku pracy w handlu.</li> </ul>
BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy;	P	C	
BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanym z pracą sprzedawcy;	PP	D	
BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;	PP	D	
BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;	P	B	
KPS(3)2 przewidzieć konsekwencje podejmowanych działań.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Opracowanie karty stanowiska pracy sprzedawcy</b>  Otrzymałeś zadanie opracowania karty stanowiska pracy sprzedawcy ze względu na zagrożenia dla zdrowia. Zadanie wykonujesz w grupach pięcioosobowych. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Opracowaną kartę stanowiska pracy będziesz prezentował na forum klasy (10 min.).</p> <p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>  Zajęcia edukacyjne z działu <i>Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu</i> powinny być realizowane w pracowni wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarkę, pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, instrukcje obsługi urządzeń.</p>			



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### ***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

#### **1.4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu**

##### **Środki dydaktyczne**

Zbiory przepisów prawa w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące zagrożeń dla zdrowia występujących w pracy sprzedawcy, zestawy ćwiczeń.

##### **Zalecane metody dydaktyczne**

Dominującą metodą powinny być ćwiczenia. W dziale programowym *Bezpieczne wykonywanie pracy* powinna być zastosowana również metoda tekstu przewodniego i dyskusja dydaktyczna.

##### **Formy organizacyjne**

Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.

##### **Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia**

Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie testu wielokrotnego wyboru oraz wykonanych ćwiczeń. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: merytoryczną zawartość opracowanej karty stanowiska pracy w handlu (odniesienie do przepisów prawa) i sposób prezentacji (czytelność przekazu, czas,).

##### **Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**2. Organizacja i techniki sprzedaży**

2.1. Dostawy towarów

2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów

<b>2.1. Dostawy towarów</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.1(1)1 dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowanych w handlu;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów.</li> <li>– Rodzaje i zasady sporządzania dokumentów dotyczących przyjmowania dostaw towarów.</li> <li>– Normy towarowe oraz normy jakości związane z przechowywaniem i konserwacją towarów.</li> <li>– Zasady oznakowania towarów i opakowań.</li> <li>– Znaki towarowe i znaki jakości.</li> <li>– Zasady obsługi i eksploatacji urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku do przyjmowania dostaw i magazynowania towarów.</li> <li>– Racjonalna gospodarka opakowaniami w czasie dostaw towarów.</li> </ul>
A.18.1(1)2 scharakteryzować zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowanych w handlu;	P	B	
A.18.1(1)3 opracować algorytm postępowania przy przyjmowaniu dostaw towarów;	PP	C	
A.18.1(1)4 określić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych;	P	B	
A.18.1(1)5 skontrolować otrzymane dokumenty pod względem formalnym i rachunkowym zgodnie z ustalonymi w przedsiębiorstwie handlowym zasadami,	P	C	
A.18.1(2)1 określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z praktyką stosowaną w przedsiębiorstwach handlowych;	P	B	
A.18.1(2)2 dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma;	P	C	
A.18.1(2)3 zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP, stosowane w handlu;	P	B	
A.18.1(2)4wymienić czynniki wpływające na jakość towarów;	P	A	
A.18.1(2)5 zidentyfikować wskazane znaki jakości stosowane w handlu;	P	B	
A.18.1(2)6 wymienić cechy jakościowe towarów;	P	A	
PKZ(A.j)(7)1 zidentyfikować przepisy określające zasady oznakowania towarów;	P	B	
PKZ(A.j)(7)2 scharakteryzować zasady oznakowania towarów w handlu;	P	B	
PKZ(A.j)(7)3 odczytać wskazane oznakowania towarów i opakowań;	P	C	
PKZ(A.j)(8)1 zidentyfikować zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami w	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>2.1. Dostawy towarów</b>			
organizacji sprzedaży;			
PKZ(A.j)(8)2 uzasadnić konieczność przestrzegania racjonalnej gospodarki opakowaniami w trakcie dostaw towarów;	P	C	
A.18.1(9)1 rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu;	P	B	
A.18.1(9)2 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy w handlu;	P	C	
KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;	P	C	
KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;	P	C	
KPS(5)1 przewidzieć sytuacje wywołujące stres.	P	C	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Przyjmowanie dostaw towarów</b>			
Otrzymałeś zadanie opracowania procedury przyjmowania ilościowego i jakościowego towarów. Zadanie wykonujesz w grupie pięcioosobowej, korzystając z dostępnych w pracowni źródeł informacji. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Opracowaną procedurę będziesz prezentował na forum klasy (10 min.) oraz przekazesz do oceny w wersji elektronicznej i drukowanej.			
<b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>			
Zajęcia edukacyjne z działu programowego powinny być realizowane w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, urządzenia do przechowywania, atrapy towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, instrukcje obsługi urządzeń.			
<b>Środki dydaktyczne</b>			
Katalogi prezentujące sprzęt i urządzenia magazynowe, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące dostaw towarów. Zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.			
<b>Zalecane metody dydaktyczne</b>			
Dominującą metodą kształcenia będą ćwiczenia.			
<b>Formy organizacyjne</b>			
Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.			
<b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>			
Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie wykonanego ćwiczenia. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną			

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>2.1. Dostawy towarów</b>
(zapewniającą prawidłowe przyjęcie towaru pod względem ilościowym i jakościowym), sposób prezentacji, czytelność przekazu, czas wykonania.
<b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b>
– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia, – dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

<b>2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów</b>			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
A.18.1(3)1 rozróżnić rodzaje cen towarów w zależności od stopnia obrotu towarowego;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rodzaje cen, ich elementy i sposoby ustalania.</li> <li>– Zasady przygotowania towarów do sprzedaży.</li> <li>– Zasady znakowania towarów.</li> <li>– Formy i metody prezentowania cech i walorów użytkowych towarów.</li> <li>– Zasady rozmieszczania towarów w magazynie i na sali sprzedażowej.</li> <li>– Rodzaje magazynów, ich funkcje i wyposażenie.</li> <li>– Warunki przechowywania towarów.</li> <li>– Przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy.</li> <li>– Zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, kradzieżą.</li> <li>– Metody i formy prezentowania towarów.</li> <li>– Metody i formy sprzedaży towarów.</li> <li>– Środki transportu wewnętrznego.</li> <li>– Zasady obsługi i eksploatacji urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku do przygotowywania towarów do sprzedaży.</li> </ul>
A.18.1(3)2 scharakteryzować zasady ustalania cen towarów powszechnie stosowanych w handlu;	P	B	
A.18.1(3)3 rozróżnić ceny netto i ceny brutto;	P	B	
A.18.1(3)4 określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą;	P	B	
A.18.1(3)5 obliczyć ceny zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu w odpowiedzialny sposób;	P	C	
A.18.1(4)1 scharakteryzować zasady oznakowania wskazanych towarów przygotowywanych do sprzedaży;	P	B	
A.18.1(4)2 odczytać oznakowania wskazanych towarów i opakowań;	P	C	
A.18.1(4)3 zidentyfikować zasady oznakowania towarów przygotowywanych do sprzedaży w punkcie sprzedaży;	P	B	
A.18.1(5)1 rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowanych w handlu;	P	B	
A.18.1(5)2 dokonać analizy metod i form prezentacji towarów najczęściej stosowanych w handlu;	P	C	
A.18.1(5)3 dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz w zależności od prowadzonej działalności handlowej;	P	C	
A.18.1(7)1 sklasyfikować magazyny według wskazanych kryteriów;	PP	C	
A.18.1(7)2 dokonać analizy rozmieszczania towarów w przedsiębiorstwie handlowym	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów</b>		
w podanych przykładach;		
A.18.1(7)3 rozróżnić wskazane środki transportu wewnętrznego, które są stosowane powszechnie w magazynach;	P	B
A.18.1(7)4 dobrać sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej;	P	C
A.18.1(7)5 określić wpływ warunków przechowywania wskazanych towarów na ich właściwości;	P	B
A.18.1(8)7 skorzystać z norm towarowych oraz norm jakości w zakresie przechowywania towarów;	P	C
A.18.1(8)8 wskazać sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z krajowymi przepisami;	P	B
A.18.1(8)9 przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	PP	C
A.18.1(9)1 rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu;	P	B
A.18.1(9)2 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych występujących powszechnie w handlu;	P	C
A.18.1(10)1 scharakteryzować wskazane zasady przygotowania towarów do sprzedaży;	P	B
A.18.1(10)2 przygotować wskazane towary do sprzedaży zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;	P	C
A.18.1(11)1 rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary;	P	B
A.18.1(11)2 wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny w handlu;	P	B
A.18.1(11)3 scharakteryzować zasady rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	P	B
A.18.1(11)4 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	P	C
A.18.1(11)5 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;	P	C
A.18.1(11)6 określić czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów;	P	B
A.18.1(12)1 zidentyfikować zasady segregacji opakowań;	P	B

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów</b>		
A.18.1(12)2 określić zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami;	P	B
A.18.2(14)1 zidentyfikować przepisy prawne związane z podatkiem VAT,	P	B
A.18.2(14)2 wyjaśnić zasady funkcjonowania podatku VAT;	P	B
A.18.2.(14)3 rozróżnić stawki podatku VAT;	P	B
PKZ(A.j) (13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu;	PP	B
PKZ(A.j) (13)2 określić funkcje programów komputerowych stosowanych w handlu;	PP	B
PKZ(A.j)(13)3 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	P	C
A.18.1.(13)1 zidentyfikować przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy;	P	B
A.18.1.(13)2 dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej;	P	C
A.18.1.(13)3 uzasadnić znaczenie odpowiedzialności materialnej w działalności handlowej;	P	C
A.18.1(14)1 scharakteryzować zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	P	B
A.18.1(14)2 przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru ze wskazanej grupy asortymentowej;	P	C
A.18.2(3)1 rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu;	P	B
A.18.2(3)2 scharakteryzować różne techniki sprzedaży towarów stosowane w handlu;	P	B
A.18.2(3)3 dobrać technikę sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży);	P	C
A.18.2(3)4 dobrać formy sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów;	P	C
BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B
BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy;	P	C
BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanym z pracą	P	C

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów</b>			
sprzedawcy;			
BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;	P	C	
BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;	P	B	
KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych;	P	C	
KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”;	P	B	
KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b></p> <p><b>Planowanie rozmieszczenia towarów w sklepie</b></p> <p>Otrzymałeś zadanie opracowania planu rozmieszczenia towarów w sklepie, którego oferta sprzedażowa obejmuje odzież damską oraz dodatki (biżuteria, szale, apaszki). Wyposażenie sklepu pozwala na ekspozycję towarów na półkach, wieszakach sklepowych i manekinach. Sklep otrzymał dostawę odzieży wiosennej, ale posiada również towary z oferty zimowej w obniżonych cenach. Do wykonania zadania wykorzystasz źródła informacji znajdujące się w pracowni, dotyczące zasad rozmieszczania towarów w sklepie. Masz do dyspozycji stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Zadanie będziesz wykonywał w grupie pięciosobowej. Opracowany plan będziesz prezentował na forum klasy (10 minut).</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b></p> <p>Zajęcia edukacyjne z działu <i>Przygotowanie i sprzedaż towarów</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży, wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, urządzenia do przechowywania, ekspozowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b></p> <p>Czasopisma branżowe, zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b></p> <p>Dominującą metodą kształcenia będzie metoda ćwiczeń. Wskazane jest w dziale programowym stosowanie metody tekstu przewodniego i mapy mentalnej, aby osiągnąć efekty zaplanowane</p>			



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów**

w dziale.

**Formy organizacyjne**

Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.

**Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia**

Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie wykonanego ćwiczenia oraz testu z zadaniami otwartymi i zamkniętymi.

W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną (np. rozmieszczenie towarów zgodnie z zasadami i obecnie obowiązującymi trendami prezentowania odzieży damskiej), sposób prezentacji (pomysłowość, czytelność przekazu, czas), wydruk opracowanego planu rozmieszczenia towarów.

**Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia.
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**3. Obsługa klientów**

- 3.1. Rozmowa sprzedażowa
- 3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży
- 3.3. Ochrona praw konsumentów

<b>3.1. Rozmowa sprzedażowa</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.2(2)1 rozpoznać etyczne i nieetyczne formy postępowania przy obsłudze klientów;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zasady kultury i etyki sprzedawcy.</li> <li>– Zasady obsługi klienta w różnych formach sprzedaży.</li> <li>– Zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej.</li> <li>– Rozmowa sprzedażowa.</li> <li>– Motywy zachowań klientów.</li> <li>– Aktywne słuchanie podczas obsługi klienta.</li> <li>– Zasady pracy zespołowej przy obsłudze klientów.</li> <li>– Elementy marketingu mix .</li> <li>– Działania promocyjne przy obsłudze klientów.</li> <li>– Zasady prezentowania oferty handlowej.</li> <li>– Prezentowanie oferty handlowej.</li> <li>– Pobieranie informacji z zasobów internetowych.</li> <li>– Sposoby radzenia sobie ze stresem pracy sprzedawcy.</li> <li>– Zagrożenia dla życia, zdrowia, mienia i środowiska w pracy sprzedawcy.</li> </ul>
A.18.2(2)2 porównać stosowane w handlu zasady obsługi klientów w zależności od formy sprzedaży;	PP	C	
A.18.2(2)3 dokonać analizy zasad kultury i etyki sprzedawcy;	P	C	
A.18.2(2)4 obsłużyć klientów zgodnie z przyjętymi powszechnie zasadami w handlu oraz zasadami kultury i etyki;	P	D	
A.18.2(2)5 obsłużyć klienta w zależności od zastosowanych form sprzedaży;	P	C	
A.18.2(2)6 dobrać zasady obsługi klientów do danej formy sprzedaży;	P	C	
A.18.2(4)1 zidentyfikować rodzaje klientów przedsiębiorstwa handlowego;	P	B	
A.18.2(4)2 określić motywy zachowań klientów dokonujących zakupu towarów;	P	B	
A.18.2(4)3 dokonać analizy zachowań klientów dokonujących zakupu towarów;	P	C	
A.18.2(4)4 zastosować techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta;	P	C	
A.18.2(5)1scharakteryzować zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	P	B	
A.18.2(5)2 dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta;	P	C	
A.18.2(5)3 dobrać prowadzone działania promocyjne do typu klienta;	PP	C	
A.18.2(5)4 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta;	P	D	
A.18.2(6)1 scharakteryzować warunki sprzedaży towarów (sprzedaż kredytowa, gwarancja sprzedaży, itp.);	P	B	
A.18.2(6)2 rozpoznać asortyment sprzedawanych towarów, jego cechy, właściwości, sposoby użytkowania, przechowywania;	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.1. Rozmowa sprzedażowa</b>			
A.18.2(6)3 dokonać analizy informacji zamieszczonych na towarach, opakowaniach, etykietach;	P	C	
A.18.2(6)4 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania wskazanych towarów;	P	C	
A.18.2(6)5 zaprezentować klientom oferowane przez przedsiębiorstwo warunki sprzedaży;	P	C	
A.18.2(6)6 dokonać charakterystyki towaroznawczej sprzedawanego asortymentu;	P	B	
A.18.2(6)7 poinformować klienta o warunkach sprzedaży stosowanych w danym przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.2(7)1 wyjaśnić pojęcie: oferta handlowa;	P	C	
A.18.2(7)2 dokonać analizy ofert handlowych opracowanych w różnych przedsiębiorstwach handlowych;	P	C	
A.18.2(7)3 zaplanować prezentację opracowanej oferty handlowej;	PP	D	
A.18.2(7)4 dobrać sposób prezentowania do oferty handlowej;	P	C	
A.18.2(7)5 zaprezentować ofertę handlową zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;	P	C	
A.18.2(7)6 dokonać selekcji informacji pobranych z zasobów internetowych dotyczących sposobów obsługi klientów;	P	C	
PKZ(A.j)(11)1 uzasadnić konieczność stosowania działań marketingowych przy obsłudze klienta;	P	C	
PKZ(A.j)(11)2 rozróżnić elementy marketingu mix stosowane podczas obsługi klientów;	PP	B	
PKZ(A.j)(11)3 określić rolę działań marketingowych stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
PKZ(A.j)(11)4 określić znaczenie gwarancji, łączenia towarów, stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla zwiększenia sprzedaży;	P	B	
BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy;	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.1. Rozmowa sprzedażowa</b>			
BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanym z pracą sprzedawcy;	P	D	
BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;	P	C	
BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;	P	B	
KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;	P	C	
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C	
KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;	P	C	
KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;	P	C	
KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych;	P	C	
KPS(9)1 zastosować techniki negocjacji.	P	B	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Prowadzenie rozmowy sprzedażowej na podstawie scenariusza</b>			
Otrzymałeś zadanie przeprowadzenia rozmowy sprzedażowej według opracowanego własnego scenariusza. Zadanie wykonujesz w parach. Rozmowę będziesz przeprowadzał na forum klasy, scenariusz przekażesz do oceny w formie elektronicznej i drukowanej.			
<b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>			
Zajęcia edukacyjne z działu <i>Rozmowa sprzedażowa</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), projektor multimedialny, stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów) obejmujące: komputer z połączeniem do drukarki sieciowej i z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej, urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.			
<b>Środki dydaktyczne</b>			
Czasopisma branżowe, prezentacje multimedialne dotyczące zasad prowadzenia rozmowy z klientem, zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.			
<b>Zalecane metody dydaktyczne</b>			
Dominującą metodą będą ćwiczenia poprzedzone pokazem z objaśnieniem. Zastosowanie metody analizy przypadków pozwoli na rozpoznanie rzeczywistych okoliczności i faktów dotyczących prowadzenia rozmowy sprzedażowej.			



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.1. Rozmowa sprzedażowa			
<b>Formy organizacyjne</b>			
Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.			
<b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>			
Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie ćwiczenia - prezentacji rozmowy sprzedażowej oraz opracowanego scenariusza rozmowy. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną (uwzględnienie wszystkich elementów rozmowy z klientem, zgodności z opracowanym scenariuszem), sposób prezentacji (odgrywanie ról, czytelność przekazu, czas), wydruk opracowanego scenariusza.			
<b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia.</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>			
3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
A.18.2(8)1 porównać poznane sposoby realizowania oferty w różnych formach sprzedaży;	PP	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zasady dokonywania inkasa, rozliczania należności, zabezpieczania i odprowadzania utargów.</li> <li>– Rodzaje dowodów sprzedaży, zasady ich sporządzania i przechowywania.</li> <li>– Zasady funkcjonowania podatku VAT.</li> <li>– Zasady pakowania i wydawania towarów w różnych formach sprzedaży.</li> <li>– Zasady liczenia, szacowania, ważenia, mierzenia towarów.</li> <li>– Środki płatnicze, metody sprawdzania ich autentyczności.</li> <li>– Inkaso należności.</li> <li>– Wydawanie towaru klientowi.</li> <li>– Dokumentowanie sprzedaży.</li> <li>– Zasady obsługi i eksploatacji urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku pracy sprzedawcy.</li> </ul>
A.18.2(8)2 dokonać analizy poznanych sposobów realizacji zamówień w stosowanych w handlu formach sprzedaży;	P	C	
A.18.2(8)3 przygotować dokumenty związane z realizacją zamówienia klienta;	P	C	
A.18.2(8)4 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta dostosowane do formy sprzedaży;	P	C	
A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności;	P	B	
A.18.2(9)2 dokonać analizy stosowanych w handlu zasad inkasowania należności i sposobów rozliczeń finansowych,	PP	C	
A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;	P	C	
A.18.2(11)1 scharakteryzować poprawnie zasady wydawania towarów w różnych formach sprzedaży towarów;	P	B	
A.18.2(11)2 opracować algorytm postępowania przy odbiorze towaru zgodnie z ustalonymi zasadami;	PP	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży</b>			
A.18.2(11)3 dobrać sposób pakowania do wskazanych, sprzedawanych towarów;	P	C	– Zagrożenia dla życia i zdrowia oraz mienia i środowiska w pracy sprzedawcy.
A.18.2(11)4 wydać towar lub poinformować o organizacji i warunkach jego odbioru;	P	C	
A.18.2(11)5 odebrać towar zgodnie ze stosowanymi zasadami odbioru ilościowego i jakościowego towarów;	P	C	
A.18.2(12)1 rozpoznać urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy związanych ze sprzedażą towarów i obsługą klientów w przedsiębiorstwach handlowych;	P	B	
A.18.2(12)2 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy związanych ze sprzedażą towarów i obsługą klientów w przedsiębiorstwach handlowych;	P	C	
A.18.2(12)3 dobrać sposób obsługi do urządzenia technicznego stosowanego na stanowiskach pracy w handlu;	P	C	
A.18.2(12)4 obsłużyć kasę fiskalną, terminal płatniczy i inne urządzenia stosowane w działalności handlowej;	P	C	
A.18.2(13)1 rozróżnić rodzaje dowodów sprzedaży;	P	B	
A.18.2(13)2 określić zasady sporządzania i przechowywania dokumentów potwierdzających sprzedaż;	P	B	
A.18.2(13)3 sporządzić fakturę VAT zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(13)4 sporządzić rachunek zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(13)5 sporządzić dokumenty korygujące zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(13)6 sporządzić dokumenty kasowe zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(14)1 zidentyfikować podstawowe akty prawa dotyczące podatku VAT;	P	B	
A.18.2(14)2 dokonać analizy aktów prawa dotyczących podatku VAT;	PP	C	
A.18.2(14)3 określić zasady sporządzania faktury VAT potwierdzającej sprzedaż towarów;	P	B	
A.18.2(14)4 wystawić fakturę VAT zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa;	P	C	
PKZ(A.j)(12)1 rozróżnić wskazane dokumenty związane ze sprzedażą towarów;	P	B	
PKZ(A.j)(12)2 wdrożyć poznane zasady sporządzania dokumentów związanych ze	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży</b>			
sprzedażą towarów;			
PKZ(A.j)(12)3 sporządzić fakturę VAT, rachunek, paragon i inne dokumenty dotyczące obsługi klienta w różnych formach sprzedaży zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa;	P	C	
PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu;	P	B	
PKZ(A.j)(13)2 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	P	C	
BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;	P	B	
KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”.	P	B	
<p><b>Planowane zadania</b></p> <p><b>Sporządzenie faktury VAT dla klienta</b> Otrzymałeś zadanie wystawienia faktury VAT dla klienta (dane o towarach, dane przedsiębiorstwa dokonującego sprzedaży i dane klienta znajdują się w instrukcji dołączonej do zadania). Zadanie wykonujesz indywidualnie. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z odpowiednim wyposażeniem. Dokonasz samooceny wystawionego dokumentu przez porównanie z wzorcem, a następnie przekażesz nauczycielowi.</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Zajęcia edukacyjne z działu programowego <i>Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów) obejmujące: komputer z podłączeniem do drukarki sieciowej i z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej, urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Czasopisma branżowe, prezentacje multimedialne dotyczące zasad prowadzenia rozmowy z klientem, zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą będzie metoda ćwiczeń, która sprzyja ukształtowaniu umiejętności praktycznych koniecznych do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b></p>			

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży</b>
Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: indywidualna zróżnicowana.
<b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie testu praktycznego i pisemnego oraz samooceny dokonanej przez ucznia. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: poprawność, wydruk (liczba egzemplarzy), dokonaną samoocenę wystawionej faktury.
<b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia</li> </ul>

<b>3.3. Ochrona praw konsumentów</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.2(15)1 zidentyfikować akty prawa dotyczące praw konsumenta w handlu;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Prawa konsumenta.</li> <li>– Procedury przyjmowania reklamacji.</li> <li>– Zasady sporządzania dokumentów postępowania reklamacyjnego.</li> <li>– Procedury postępowania reklamacyjnego.</li> <li>– Dokumentowanie reklamacji.</li> </ul>
A.18.2(15)2 dokonać analizy praw konsumenta ze względu na obowiązki sprzedawcy;	P	C	
A.18.2(15)3 opracować algorytm postępowania w sytuacji zgłoszenia przez klienta nieprawidłowości w obsłudze;	PP	C	
A.18.2(16)1 zidentyfikować procedury przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów;	P	B	
A.18.2(16)2 przyjąć zgłoszenie reklamacyjne od klienta;	P	C	
A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne;	P	C	
A.18.2(16)4 opracować algorytm postępowania przy zgłoszeniu reklamacji;	PP	C	
PKZ(A.j)(9)1 dokonać analizy przepisów dotyczących praw konsumentów;	P	C	
PKZ(A.j)(9)2 przestrzegać przepisów dotyczących praw konsumentów;	P	C	
PKZ(A.j)(10)1 zidentyfikować podstawowe procedury postępowania reklamacyjnego w trakcie obsługi klienta;	P	B	
PKZ(A.j)(10)2 skorzystać z zasad postępowania reklamacyjnego przyjętych w przedsiębiorstwie handlowym i zgodnych z przepisami prawa;	P	C	
PKZ(A.j)(10)3 dokonać analizy procedury postępowania reklamacyjnego ujętej w; obowiązujących przepisach prawa;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>3.3. Ochrona praw konsumentów</b>			
PKZ(A.j)(10)4 rozróżnić druki postępowania reklamacyjnego;	P	B	
KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b></p> <p><b>Wykaz praw i instytucji ochrony konsumenta</b></p> <p>Otrzymałeś zadanie sporządzenia wykazu praw i instytucji ochrony konsumenta. Zadanie wykonujesz w grupie pięcioosobowej. Będziesz je prezentował na forum klasy (5 min.). Do dyspozycji masz źródła informacji znajdujące się w pracowni oraz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu.</p>			
<p><b>Warunki osiągania efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b></p> <p>Zajęcia edukacyjne z działu <i>Ochrona praw konsumentów</i> powinny być prowadzone w pracowni wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b></p> <p>Czasopisma branżowe, katalogi, filmy i prezentacje multimedialne na temat praw konsumentów i wynikających z nich obowiązków sprzedających. Zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b></p> <p>Dominującymi metodami kształcenia powinny być: metoda ćwiczeń, która sprzyja ukształtowaniu umiejętności praktycznych koniecznych do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy, analiza przypadków i dyskusja dydaktyczna.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b></p> <p>Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna i grupowa.</p>			
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b></p> <p>Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie obserwacji pracy w grupie. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną (odniesienie do przepisów prawa oraz instytucji zajmujących się ochroną praw konsumenta), zwrócenie uwagi na istotę zagadnienia z punktu widzenia konsumenta i sprzedawcy oraz sposób prezentacji (czytelność przekazu i czas).</p>			
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>			



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**4. Przedsiębiorca w handlu**

4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej

4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego

4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
PDG(1)1 rozróżnić pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej: rynek, polityka fiskalna;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Podstawy działalności gospodarczej.</li> <li>– Zasady planowania określonej działalności. Formy organizacyjno-prawne działalności przedsiębiorstwa.</li> <li>– Aktualnie obowiązujące przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej.</li> <li>– Formy pozyskiwania kapitału.</li> <li>– Rejestrowanie firmy.</li> <li>– Dokumentacja dotycząca podejmowania działalności gospodarczej.</li> <li>– Przedsiębiorstwa i instytucje funkcjonujące w handlu.</li> <li>– Opodatkowanie działalności gospodarczej. Wydajność pracy. Systemy wynagrodzeń pracowników.</li> <li>– Obowiązki pracodawcy dotyczące ubezpieczeń społecznych. Ubezpieczenia gospodarcze. Etyka w biznesie.</li> <li>– Obowiązki pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy i ppoż.</li> <li>– Opracowanie biznesplanu przedsiębiorstwa handlowego.</li> </ul>
PDG(1)2 zdefiniować pojęcia: małe, średnie, duże przedsiębiorstwo;	P	A	
PDG(2)1 zidentyfikować obowiązujące przepisy prawa pracy, przepisy o ochronie danych osobowych i prawa autorskiego;	P	B	
PDG(2)2 zidentyfikować obowiązujące przepisy prawa podatkowego;	P	B	
PDG(2)3 dokonać analizy obowiązujących przepisów prawa pracy, przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisów prawa podatkowego i prawa autorskiego;	PP	C	
PDG(2)4 określić konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisów prawa podatkowego i prawa autorskiego;	P	B	
PDG(3)1 zidentyfikować obowiązujące przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;	P	B	
PDG(3)2 dokonać analizy przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej;	P	C	
PDG(3)3 przewidzieć konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej;	P	D	
PDG(3)4 skorzystać z obowiązujących przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej handlowej;	P	C	
PDG(4)1 wymienić przedsiębiorstwa i instytucje występujące w handlu i powiązania między nimi;	P	A	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej</b>			
PDG(4)2 zidentyfikować przedsiębiorstwa handlowe na różnych szczeblach obrotu towarowego;	P	B	
PDG(4)3 określić powiązania przedsiębiorstwa handlowego z otoczeniem;	PP	B	
PDG(7)1 sporządzić algorytm postępowania przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej;	P	D	
PDG(7)2 wybrać właściwą do możliwości przedsiębiorstwa handlowego formę organizacyjno-prawną planowanej działalności handlowej;	P	C	
PDG(7)3 sporządzić dokumenty niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności handlowej;	P	C	
PDG(7)4 wybrać odpowiednią do zamierzonego przedsięwzięcia formę opodatkowania działalności handlowej;	PP	C	
PDG(7)5 sporządzić biznesplan dla wybranej działalności handlowej zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	C	
BHP(1)1 wyjaśnić zasady ochrony przeciwpożarowej w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
BHP(1)2 rozróżnić powszechnie stosowane środki gaśnicze ze względu na zakres ich stosowania;	P	B	
BHP(1)3 wyjaśnić pojęcie: ergonomia;	P	B	
BHP(2)1 wymienić instytucje oraz służby działające w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;	P	A	
BHP((2)2 scharakteryzować zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;	PP	B	
BHP(2)3 zidentyfikować podstawowe przepisy dotyczące prawnej ochrony pracy;	P	B	
KPS(8)1 ocenić ryzyko podejmowanych działań.	P	C	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Zakładanie własnej działalności gospodarczej</b>			
Otrzymałeś/łaś zlecenie założenia własnej działalności gospodarczej:			
1) opracowania algorytmu postępowania w celu założenia firmy,			
2) przygotowania koniecznej dokumentacji.			
Zadanie wykonujesz indywidualnie korzystając z dostępnych w pracowni programów komputerowych. Do dyspozycji masz odpowiednio wyposażone stanowisko komputerowe. Sporządzony			



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### **Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<p><b>4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej</b></p> <p>algorytm postępowania oraz dokumentację będziesz prezentować na forum grupy (10 minut) oraz przekażesz w wersji elektronicznej i drukowanej do oceny.</p> <p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Dział programowy <i>Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej</i> powinien być prowadzony w pracowni sprzedaży wyposażonej w: stanowisko komputerowe dla nauczyciela z dostępem do Internetu, stanowiska komputerowe dla uczniów (stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, specjalistyczne programy komputerowe.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> W pracowni, w której prowadzone będą zajęcia edukacyjne powinny znajdować się: zbiory przepisów prawa w zakresie działalności gospodarczej i prawa pracy, zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą kształcenia w dziale powinna być metoda projektów. Efekt projektu: komplet dokumentów i założeń dla wskazanej przez uczniów działalności gospodarczej.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna jednolita oraz grupowa.</p> <p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie wykonanego ćwiczenia podsumowującego dział. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną (struktura dokumentacji, wykonanie zgodnie z zasadami i procedurą), sposób prezentacji (układ, czytelność, czas), wydruk dokumentacji (układ, bezbłędny edycyjnie).</p> <p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>
--



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
PDG(8)1 zorganizować stanowisko pracy biurowej z zastosowaniem zasad ergonomii;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Prace biurowe w prowadzeniu działalności gospodarczej.</li> <li>– Sporządzanie pism, korespondencja .</li> <li>– Badanie potrzeb klientów.</li> <li>– Podejmowane działania w małej firmie handlowej.</li> <li>– Urządzenia biurowe i ich obsługa.</li> <li>– Programy komputerowe wspomagające działalność gospodarczą.</li> <li>– Źródła przychodów i kosztów w firmie handlowej.</li> <li>– Działania marketingowe właściciela firmy handlowej.</li> <li>– Usługi posprzedażowe.</li> <li>– Zasady współpracy przedsiębiorstwa handlowego z otoczeniem.</li> </ul>
PDG(8)2 rozróżnić ogólne zasady formułowania i formatowania pism;	P	B	
PDG(8)3 sporządzić pisma związane z prowadzeniem działalności gospodarczej;	P	C	
PDG(8)4 wykonać czynności związane z przyjmowaniem korespondencji w różnej formie;	P	C	
PDG(8)5 wykonać prace biurowe zgodnie z przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy;	P	C	
PDG(9)1 obsłużyć biurowe urządzenia techniczne potrzebne do wykonywania zadań zawodowych w działalności handlowej;	P	C	
PDG(9)2 rozpoznać programy komputerowe wspomagające prowadzenie handlowej działalności gospodarczej;	P	B	
PDG(9)3 obsłużyć urządzenia biurowe potrzebne do wykonywania zadań zawodowych w działalności handlowej;	P	C	
PDG(10)1 rozróżnić poznane elementy marketingu mix;	P	B	
PDG(10)2 dobrać działania marketingowe do prowadzonej działalności handlowej;	P	C	
PDG(10)3 opracować kwestionariusz badania ankietowego dotyczącego potrzeb klientów zawierającego minimum 10 pytań;	P	D	
PDG(10)4 dokonać analizy potrzeb klientów na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych;	P	C	
PDG(11)1 zidentyfikować składniki kosztów i przychodów w działalności handlowej;	P	B	
PDG(11)2 określić wpływ kosztów i przychodów na wynik finansowy;	PP	B	
PDG(11)3 wskazać możliwości optymalizowania kosztów prowadzonej działalności handlowej;	PP	A	
PKZ(11)1 określić role działań marketingowych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
PKZ(11)2 dobrać metody reklamowania towarów do ich rodzaju;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego</b>		
PKZ(11)3 określić czynniki mające wpływ na dobór środków promocji;	P	B
PKZ(11)4 określić znaczenie gwarancji, łączenia towarów, stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla zwiększenia sprzedaży;	P	B
PDG(5)1 dokonać analizy działalności handlowej na rynku towarów i usług;	P	C
PDG(5)2 dokonać analizy czynników kształtujących popyt na sprzedawane towary;	P	C
PDG(5)3 porównać działania prowadzone przez przedsiębiorstwa konkurencyjne;	PP	C
PDG(6)1 zidentyfikować procedury zakupu i sprzedaży w przedsiębiorstwach handlowych funkcjonujących na rynku;	P	B
PDG(6)2 zorganizować współpracę z kontrahentami w zakresie zaopatrzenia i sprzedaży;	P	C
PDG(6)3 ustalić zakres i zasady współpracy z przedsiębiorstwami handlowymi z branży;	PP	D
PDG(6)4 zaplanować wspólne przedsięwzięcia dotyczące promowania towarów na rynku;	P	C
BHP(3)1 rozpoznać prawa i obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;	P	B
BHP (3)2 rozpoznać obowiązki pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;	P	B
BHP(3)3 opracować procedurę postępowania w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C
KPS(10)4 rozwiązać konflikty w zespole.	P	C
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Prowadzenie własnej działalności gospodarczej</b>  Otrzymałeś/łaś zadanie wykonania projektu na temat „Prowadzę własną firmę handlową”. Wykonanie zadania będzie rozłożone w czasie ustalonym przez nauczyciela. Dobierz dwie osoby, z którymi będziesz wykonywał/a projekt. Zadanie podzielone zostanie na etapy.  I etap:  Pierwszym działaniem będzie przygotowanie opisu (konspektu) projektu, w którym określone zostają szczegółowe cele projektu, konieczne do podjęcia działania lub pytania, na które należy poszukiwać odpowiedzi, czas wykonania projektu, ustalone z nauczycielem terminy konsultacji oraz kryteria i zakres oceny.  II etap:  Opracowanie szczegółowego planu działania zawierającego następujące informacje: zadanie do wykonania, osoba odpowiedzialna za wykonanie zadania, termin wykonania zadania oraz</p>		

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego
<p>ewentualne koszty. III etap Podejmowanie systematycznych działań projektowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– zbieranie i gromadzenie informacji potrzebnych do rozstrzygnięcia postawionych w projekcie problemów,</li> <li>– selekcja i analiza zgromadzonych informacji,</li> <li>– wnioskowanie ukierunkowane na wybór optymalnego rozwiązania,</li> <li>– wykonanie projektu w praktyce.</li> </ul> <p>W pracowni do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z odpowiednim wyposażeniem. Po wykonaniu projektu zostanie on zaprezentowany na forum klasy. Nauczycielowi przekażecie sprawozdanie z projektu.</p>
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Zajęcia edukacyjne z działu <i>Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego</i> powinny być prowadzone w pracowni sprzedaży wyposażonej w: towary lub ich atrapy z każdej grupy towarowej, aktualnie obowiązujące akty prawne, stanowisko komputerowe dla nauczyciela z dostępem do Internetu, stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, specjalistyczne programy komputerowe.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> W pracowni, w której prowadzone będą zajęcia edukacyjne powinny znajdować się: zbiory przepisów prawa w zakresie działalności gospodarczej i prawa pracy, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące marketingu. Zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą kształcenia w dziale powinna być metoda projektów, która sprzyja rozwijaniu kompetencji personalnych i społecznych, samodzielnemu rozwiązywaniu problemów oraz rozpoznaniu wybranej tematyki w pogłębiony sposób. Wynik projektu: pakiet materiałów - dokumenty, założenia, biznesplan.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna zróżnicowana i grupowa.</p>
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie prezentacji projektu oraz sporządzonego sprawozdania. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną (struktura dokumentacji i jej poprawność, uwzględnienie wszystkich elementów struktury), sposób prezentacji projektu (układ, czytelność, czas), wydruk sprawozdania (układ, bezbłędny edycyjnie).</p>
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>





**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**5. Język obcy w działalności handlowej**

- 5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym  
5.2. Informacja o towarach w języku obcym

5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
JOZ(1)1 postużyć się kontekstem w zrozumieniu wypowiedzi z użyciem specjalistycznego słownictwa stosowanego w działalności handlowej;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Słownictwo związane z wykonywaniem zadań zawodowych, szczególnie dotyczące planowania pracy.</li> <li>– Obsługa klientów w języku obcym.</li> <li>– Rozmowa sprzedażowa.</li> <li>– Zastosowanie zwrotów grzecznościowych.</li> <li>– Wydawanie poleceń.</li> <li>– Negocjowanie warunków sprzedaży.</li> <li>– Porozumienie o współpracy.</li> <li>– Organizacja stanowiska pracy.</li> </ul>
JOZ(1)2 obsłużyć klienta w języku obcym zgodnie z jego oczekiwaniami;	P	C	
JOZ(1)3 zabrać głos w dyskusji na temat wysłuchanego tekstu dotyczącego rozmowy sprzedawcy w klientem;	P	C	
JOZ(1)4 przeczytać i przetłumaczyć korespondencję otrzymywaną za pomocą poczty elektronicznej;	PP	C	
JOZ(2)1 określić w języku obcym czynności związane z obsługą klienta;	P	B	
JOZ(2)2 zaplanować rozmowę sprzedażową w języku obcym zawodowym;	PP	D	
JOZ(2)3 przeprowadzić rozmowę sprzedażową z klientem w języku obcym z uwzględnieniem rodzaju sprzedawanego towaru;	P	D	
JOZ(2)4 zastosować zwroty grzecznościowe w rozmowach sprzedażowych;	P	C	
JOZ(2)5 zastosować terminologię z zakresu towaroznawstwa podczas obsługi klienta;	PP	C	
JOZ(2)6 zinterpretować typowe pytania stawiane przez klientów w języku obcym;	P	C	
JOZ(2)7 wydać polecenia w języku obcym dotyczące realizacji prac w zawodzie sprzedawcy zgodnie z zasadami gramatyki;	P	C	
JOZ(2)8 dokonać obsługi klienta w języku obcym;	P	C	
JOZ(2)9 zastosować zwroty grzecznościowe w języku obcym;	P	C	
JOZ(2)10 wynegocjować warunki sprzedaży określonego towaru w języku obcym z wykorzystaniem odpowiedniej terminologii;	PP	C	
JOZ(2)11 opracować w języku obcym porozumienie o współpracy z klientem;	PP	D	
JOZ(4)1 porozumieć się z uczestnikami procesu pracy w języku obcym wykorzystując	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym</b>			
słownictwo zawodowe;			
JOZ(4)2 przekazać w języku obcym informacje dotyczące wykonywanych prac;	P	C	
JOZ(4)3 porozumieć się z zespołem współpracowników poprawnie w języku obcym;	P	C	
KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;	P	C	
KPS(6)1 wykazać gotowość do ciągłego uczenia się i doskonalenia zawodowego;	P	C	
KPS(9)1 zastosować techniki negocjacji;	P	C	
KPS(9)2 zaprezentować argumenty na poparcie swojego stanowiska.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Negocjowanie warunków sprzedaży</b>  Otrzymałeś zadanie przeprowadzenia negocjacji handlowych w języku obcym według opracowanego scenariusza, który powinien uzyskać akceptację nauczyciela. Tematem negocjacji będzie ustalenie warunków kontraktu długoterminowego, szczególnie otrzymasz od nauczyciela (w karcie pracy). Zadanie wykonujesz w trzyosobowej grupie. Negocjować będą dwie grupy trzyosobowe. Każda opracuje scenariusz, według którego będą prowadzone negocjacje.  W każdej grupie zostanie wybrany lider, który w drodze losowania rozdzieli poszczególne role w negocjacjach. Po negocjacjach każdy zespół opracowuje kartę porozumienia (w przypadku braku porozumienia – uzasadnienie).</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>  Zajęcia edukacyjne z działu <i>Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym</i> powinny odbywać się w pracowni wyposażonej w stanowiska komputerowe dla uczniów i nauczyciela.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b>  Zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów, karty samooceny, karty pracy dla uczniów.  Czasopisma branżowe, katalogi, filmy i prezentacje multimedialne o tematyce dotyczącej pracy sprzedawcy – w języku obcym.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b>  Dominującą metodą powinny być ćwiczenia, poprzedzone pokazem.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b>  Zajęcia należy prowadzić w grupach do 15 osób. Zajęcia powinny być prowadzone z wykorzystaniem zróżnicowanych form: dominujące, to praca indywidualna jednolita oraz grupowa.</p>			
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>  Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie opracowanego scenariusza negocjacji, przeprowadzonych negocjacji oraz opracowanej karty negocjacji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną scenariusza i poprowadzonych negocjacji (wykorzystanie właściwej terminologii w języku obcym, poprawność konstrukcji wypowiedzi), sposób prezentacji (układ, czytelność, czas), kartę negocjacji (układ, bezbłędny edycyjnie).</p>			



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym**

**Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

**5.2. Informacja o towarach w języku obcym**

Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
JOZ(3)1 przetłumaczyć na język obcy teksty zawodowe napisane w języku polskim;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Korespondencja handlowa w języku obcym.</li> <li>– Informacje na towarach, opakowaniach i metkach.</li> <li>– Źródła informacji o towarach.</li> <li>– Wiedza o towarach w zasobach internetowych.</li> <li>– Oferty szkoleniowe.</li> </ul>
JOZ(3)2 sporządzić notatkę na temat wysłuchanego tekstu;	P	C	
JOZ(3)3 przeczytać i przetłumaczyć obcojęzyczną korespondencję dotyczącą kupna-sprzedazy towarów;	P	C	
JOZ(3)4 przeczytać i przetłumaczyć obcojęzyczne instrukcje dotyczące zasad obsługi urządzeń stosowanych w handlu;	PP	C	
JOZ(3)5 zredagować notatkę w języku obcym z tekstu zawodowego słuchanego i czytanego;	PP	D	
JOZ(3)6 odczytać i dokonać analizy informacji towaroznawczych w języku obcym;	P	C	
JOZ(3)7 odczytać informacje zamieszczone na opakowaniach, metkach w języku obcym;	P	C	
JOZ(4)4 odczytać instrukcje obsługi urządzeń stosowanych w handlu;	P	D	
JOZ(5)1 skorzystać z obcojęzycznych zasobów Internetu związanych z tematyką zawodową;	P	C	
JOZ(5)2 dokonać analizy informacji zamieszczonych na towarach w języku obcym;	P	C	
JOZ(5)3 wyszukać w różnych źródłach informacje towaroznawcze;	P	C	
JOZ (5)4 skorzystać z obcojęzycznych portali internetowych przy wyszukiwaniu ofert szkoleniowych;	PP	D	
KPS(10)3 zmodyfikować działania w oparciu o wspólnie wypracowane stanowisko.	P	D	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Opracowanie charakterystyki towaroznawczej grup towarowych w języku obcym</b>			



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**5.2. Informacja o towarach w języku obcym**

Otrzymałeś zadanie opracowania w języku obcym charakterystyki towaroznawczej losowo wybranych grup towarowych żywnościowych lub nieżywnościowych. Do wykonania zadania wykorzystasz źródła informacji znajdujące się na towarach w pracowni, a także zasoby internetowe.

Na podstawie otrzymanej od nauczyciela instrukcji opracujesz charakterystykę towaroznawczą w języku obcym. Masz do dyspozycji stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Zadanie wykonasz indywidualnie.

Wykonaną pracę porównasz z otrzymanym wzorcem i dokonasz samooceny prawidłowości wykonania zadania.

**Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne**

Zajęcia edukacyjne z działu *Informacja o towarach w języku obcym* powinny być prowadzone w pracowni sprzedaży. W pracowni powinny znajdować się: towary lub ich atrapy z każdej grupy towarowej i komputer z dostępem do Internetu (jedno stanowisko dla jednego ucznia).

**Środki dydaktyczne**

Zestawy ćwiczeń, instrukcje do ćwiczeń, karty pracy dla uczniów.

Czasopisma branżowe, katalogi, filmy i prezentacje multimedialne o tematyce towaroznawczej - w języku obcym.

**Zalecane metody dydaktyczne**

Dominująca metoda – ćwiczenia.

**Formy organizacyjne**

Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominujące formy organizacyjne pracy uczniów: indywidualna i grupowa.

**Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia**

Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie testu pisemnego z zadaniami otwartymi i zamkniętymi, ćwiczenia podsumowującego dział oraz prezentacji i sporządzonej dokumentacji z ćwiczeń. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: zawartość merytoryczną opracowania, strukturę dokumentacji i jej poprawność), poprawność językową (układ, czytelność, czas), wydruk dokumentacji (układ, bezbłędną edycyjnie).

**Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**6. Sprzedaż towarów**

- 6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy
- 6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży
- 6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej
- 6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży
- 6.5. Czynności posprzedażowe

<b>6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Organizowanie stanowiska pracy sprzedawcy.</li> <li>– Zasady i przepisy dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy.</li> <li>– Zasady ochrony środowiska w pracy sprzedawcy.</li> <li>– System pomocy medycznej w przypadku sytuacji stanowiącej zagrożenie zdrowia i życia.</li> <li>– Zapobieganie zagrożeniom życia i zdrowia w miejscu wykonywania czynności zawodowych sprzedawcy.</li> <li>– Pierwsza pomoc w stanach zagrożenia życia i zdrowia.</li> </ul>
BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy;	PP	D	
BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanym z pracą sprzedawcy;	PP	D	
BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy	P	C	
BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;	P	B	
BHP(7)1 zorganizować stanowisko pracy sprzedawcy zgodnie z wymogami ergonomii;	P	C	
BHP(7)2 zorganizować stanowisko pracy sprzedawcy zgodnie z przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;	P	C	
BHP(8)1 zidentyfikować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej;	P	B	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy</b>			
BHP(8)2 dobrać środki ochrony indywidualnej do wykonywanych zadań zawodowych;	P	C	
BHP(8)3 dobrać środki ochrony zbiorowej do wykonywanych zadań zawodowych	P	C	
BHP(9)1 dokonać analizy przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	C	
BHP(9)2 przestrzegać zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	C	
BHP(9)3 przestrzegać zasad ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	C	
BHP(10)1 powiadomić system pomocy medycznej w przypadku sytuacji stanowiącej zagrożenie zdrowia i życia przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy;	P	D	
BHP(10)2 zapobiegać zagrożeniom życia i zdrowia w miejscu wykonywania czynności zawodowych sprzedawcy;	P	C	
BHP(10)3 zidentyfikować stany zagrożenia zdrowia i życia w pracy sprzedawcy;	P	B	
BHP(10)4 zidentyfikować polski system pomocy medycznej w stanach zagrożenia zdrowia i życia oraz sposoby powiadamiania;	P	B	
BHP(10)5 udzielić pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia zgodnie z zasadami;	P	D	
KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;	P	C	
KPS(6)1 wykazać gotowość do ciągłego uczenia się i doskonalenia zawodowego;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;	P	D	
OMZ(5)2 zaproponować rozwiązania techniczne mające na celu poprawę wydajności i jakości pracy.	P	C	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Opracowanie instrukcji bezpieczeństwa i higieny pracy w pracowni sprzedaży dla poszczególnych stanowisk pracy</b>			
Otrzymałeś zadanie, które wykonasz w grupie trzyosobowej. Na podstawie wyszukanych przepisów prawa i ich analizy należy opracować instrukcję BHP dla sprzedawcy, która będzie zawieszona w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży. Do dyspozycji masz stanowisko komputerowe z dostępem do Internetu. Pracę porównasz z otrzymanym od nauczyciela wzorcem. Po akceptacji nauczyciela instrukcje wykonane przez poszczególne grupy zostaną zawieszona w pracowni.			



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy**

**Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne**

Zajęcia edukacyjne z działu *Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy* powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia) i projektor multimedialny.

W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu oraz zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy.

**Środki dydaktyczne**

Aktualne przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy, przepisy ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska oraz zasad ergonomii dotyczące pracy sprzedawcy, kodeks pracy, pakiety edukacyjne.

**Zalecane metody dydaktyczne**

Dominującą metodą powinny być metoda ćwiczeń. Ćwiczenia powinny zawierać opisy czynności niezbędne do wykonania zadania, na podstawie których uczniowie pracują samodzielnie.

**Formy organizacyjne**

Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma pracy uczniów: grupowa.

**Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia**

Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzane z wykorzystaniem testu pisemnego wielokrotnego wyboru i testu praktycznego. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: poprawność pod względem merytorycznym i językowym, zakres tematyczny i formę graficzną.

**Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
PKZ(A.j)(12)4 zanalizować zasady sporządzania dokumentów związanych z przyjmowaniem i sprzedażą towarów;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony środowiska i wymogi ergonomii przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z dostawami towarów.</li> <li>– Zasady organizacji stanowiska pracy związanego z dostawami towarów.</li> <li>– Środki ochrony indywidualnej i zbiorowej stosowane w handlu.</li> <li>– Podstawowe informacje o asortymencie towarowym.</li> <li>– Charakterystyka towaroznawcza sprzedawanego asortymentu.</li> <li>– Klasyfikacja towarów.</li> <li>– Cechy sprzedawanego asortymentu.</li> <li>– Przepisy prawa dotyczące znaków jakości towarów.</li> <li>– Znaki jakości towarów.</li> <li>– Zasady kontroli wrywkowej towarów.</li> <li>– Zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów.</li> <li>– Postępowanie wyjaśniające niezgodności dostawy i zamówienia.</li> <li>– Zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem.</li> <li>– Zasady transportu towarów.</li> <li>– Zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów.</li> <li>– Rodzaje dokumentów dotyczących przyjmowania dostaw towarów.</li> <li>– Normy towarowe oraz normy jakości związane</li> </ul>
PKZ(A.j)(12)5 sporządzić dokumenty związane z przyjmowaniem i sprzedażą towarów zgodnie z zasadami;	P	C	
PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu;	P	B	
PKZ(A.j)(13)2 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	P	C	
A.18.1(1)6 zorganizować przyjęcie towaru zgodnie z zasadami powszechnie stosowanymi w handlu;	P	C	
A.18.1(1)7 sprawdzić otrzymane dokumenty dotyczące dostawy towarów pod względem formalnym i rachunkowym;	PP	C	
A.18.1(1)8 sporządzić dokumenty stosowane w przedsiębiorstwach handlowych związane z dostawą towarów;	P	C	
A.18.1(1)9 dokonać odbioru ilościowego i jakościowego towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;	P	C	
A.18.1(1)10 rozmieścić przyjęte towary w magazynie lub sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(2)7 opracować algorytm postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwach handlowych;	PP	C	
A.18.1(2)8 dokonać ilościowej i jakościowej kontroli towarów zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym i aktualnymi przepisami prawa;	P	D	
A.18.1(2)9 sporządzić protokół dotyczący ustalonych przyczyn niedoborów;	PP	C	
A.18.1(2)10 sporządzić bezbłędnie protokół dotyczący wyników kontroli laboratoryjnej towarów o zakwestionowanej jakości;	PP	C	
A.18.1(3)6 ustalić ceny towarów zgodnie ze strategią ustalania cen stosowaną w	PP	D	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży</b>			
przedsiębiorstwie handlowym;			<ul style="list-style-type: none"> <li>z przechowywaniem i konserwacją towarów.</li> <li>– Zasady oznakowania towarów i opakowań.</li> <li>– Aktualnie obowiązujące przepisy prawa dotyczące jakości sprzedawanych towarów.</li> <li>– Normy jakości sprzedawanych towarów.</li> <li>– Kontrola towarów przeznaczonych do sprzedaży.</li> <li>– Postępowanie z towarami wadliwymi, zepsutymi i uszkodzonymi.</li> <li>– Ubytki i niedobory towarowe.</li> <li>– Dokumentowanie niedoborów i ubytków towarowych.</li> <li>– Programy komputerowe wspomagające pracę związaną z dostawami towarów.</li> <li>– Zasady obsługi i eksploatacji urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku do przyjmowania dostaw towarów.</li> </ul>
A.18.1(3)7 obliczyć ceny, marże i podatek VAT zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;	P	C	
A.18.1(4)4 zidentyfikować zasady oznakowania towarów w punkcie sprzedaży;	P	A	
A.18.1(4)5 oznaczyć towary przeznaczone do sprzedaży w punkcie sprzedaży;	P	C	
A.18.1(5)4 dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz prowadzonej działalności handlowej;	P	C	
A.18.1(5)5 przygotować prezentację towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	D	
A.18.1(5)6 przygotować towary do sprzedaży detalicznej (rozpakowywanie, pakowanie, metkowanie) zgodnie z normami jakości;	P	C	
A.18.1(5)7 przygotować towary do sprzedaży stosownie do asortymentu sprzedawanego w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(8)10 zanalizować zasady przechowywania towarów zgodnie z normami towarowymi oraz normami jakości w zakresie przechowywania towarów;	P	C	
A.18.1(8)11 przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów,	P	C	
A.18.1(8)12 zastosować zasady konserwacji i przechowywania towarów;	P	C	
A.18.1(10)3 dobrać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży asortymentu;	P	C	
A.18.1(10)4 porównać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży stosowane w zależności od asortymentu;	PP	D	
A.18.1(10)5 przygotować towary do sprzedaży zgodnie z zasadami w zależności od asortymentu i formy sprzedaży;	P	D	
A.18.1(11)7 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	P	C	
A.18.1(11)8 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(11)9 rozmieścić towary w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;	P	D	



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży		
A.18.1(12)3 posegregować opakowania zgodnie z zasadami segregacji opakowań;	P	C
A.18.1(12)4 przechować opakowania zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami;	P	C
A.18.1(12)5 uzasadnić konieczność prowadzenia sprzedaży zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami;	P	C
A.18.1(12)6 przewidzieć skutki nieracjonalnej gospodarki opakowaniami;	P	C
A.18.1(12)7 przeprowadzić ewidencję opakowań zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C
KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;	P	C
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C
KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;	P	C
KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;	P	C
KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole;	P	C
OMZ(1)1 dokonać analizy przydzielonych zadań;	P	C
OMZ(3)1 zmobilizować współpracowników do wykonywania zadań.	PP	D
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Przeprowadzenie odbioru towarów</b>  Otrzymałeś/łaś zadanie przyjęcia ilościowego i jakościowego towarów. Zadanie wykonasz we współpracy (w grupie trzyosobowej), zgodnie ze stosowaną w przedsiębiorstwie handlowym procedurą oraz założeniami ujętymi w karcie pracy. Na wykonanie zadania przeznaczono 45 minut. Po wykonaniu zadania należy sporządzić raport zgodnie z otrzymanym w karcie pracy wzorcem.</p>		
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>  Zajęcia edukacyjne z działu programowego <i>Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży</i> powinny być realizowane w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, , pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, urządzenia do przechowywania, atrapy towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b>  Katalogi ze sprzętem i urządzeniami magazynowymi, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące magazynowania towarów, zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b>  Dominującą metodą powinna być metoda ćwiczeń praktycznych, pozwalająca na samodzielne wykonanie zadań przez uczniów.</p>		

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży</b>
<p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.</p>
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie testu praktycznego z wykorzystaniem karty obserwacji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: prawidłowość, kolejność i dokładność wykonywanych czynności oraz stosowanie się do procedury.</p>
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>

<b>6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.1(6)1 porównać sposoby informowania klientów o indywidualnej i instytucjonalnej ofercie sprzedażowej;	PP	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Czynności sprzedawcy w różnych formach sprzedaży.</li> <li>– Obsługa klientów w różnych formach sprzedaży.</li> <li>– Rozmowa sprzedażowa.</li> <li>– Działania promujące przedsiębiorstwo handlowe oraz sprzedawane towary.</li> <li>– Oferta handlowa i sposoby jej prezentowania</li> <li>– Informacje zawarte na opakowaniach.</li> </ul>
A.18.1(6)2 rozróżnić rodzaje informacji przekazywanych klientom indywidualnym i instytucjonalnym;	P	B	
A.18.1(6)3 zaprezentować ofertę sprzedażową klientom indywidualnym i instytucjonalnym w trakcie procesu sprzedaży;	P	C	
A.18.2(2)7 wdrożyć poznane zasady obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;	P	C	
A.18.2(2)8 wykonać czynności sprzedażowe we wskazanych formach sprzedaży;	P	C	
A.18.2(2)9 obsłużyć klienta zgodnie z zasadami etyki;	P	C	
A.18.2(5)1 dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta;	P	C	
A.18.2(5)2 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.2(5)3 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów;	P	D	
A.18.2(5)4 dobrać działania promocyjne do typu klienta;	PP	C	
A.18.2(5)5 przewidzieć skutki nieprzestrzegania zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	P	D	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej</b>			
A.18.2(6)8 ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży;	P	C	
A.18.2(6)9 dokonać analizy informacji zamieszczonych na opakowaniach, etykietach sprzedawanych towarów;	P	C	
A.18.2(6)10 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów;	P	C	
A.18.2(6)11 zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru;	P	C	
A.18.2(7)7 opracować ofertę handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe;	P	C	
A.18.2(7)8 zapoznać klienta z ofertą handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe;	P	C	
A.18.2(7)9 zaprezentować ofertę handlową w rozmowie bezpośredniej lub telefonicznej z klientem oraz w sprzedaży internetowej;	P	C	
A.18.2(7)10 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów zgodnie z zasadami.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b>  <b>Obsługiwanie klientów różnego typu</b>  Otrzymałeś od nauczyciela kartę pracy, z wykorzystaniem której wykonasz zadanie w czasie 30 minut. Dobierzcie się w pary. Jedna osoba będzie klientem, druga sprzedawcą. Będziesz obsługiwał klienta niezdecydowanego, który pragnie kupić prezent dla swojej żony. Przeprowadźcie rozmowę sprzedażową zgodnie z poznanymi zasadami. Dokonajcie samooceny swojej pracy. Wypełnijcie kartę samooceny.</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>  Zajęcia edukacyjne z działu <i>Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, instrukcje obsługi urządzeń, projektor multimedialny.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b>  Atrapy towarów, karty pracy, opakowania po towarach różnego typu, przykłady ofert handlowych różnych przedsiębiorstw, opisy symulowanych sytuacji, filmy dydaktyczne dotyczące prowadzenia rozmów sprzedażowych.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b>  Dominującą metodą powinna być metoda ćwiczeń praktycznych. Jednym z najważniejszych warunków efektywnej pracy w zawodzie sprzedawcy jest umiejętność nawiązywania właściwych</p>			



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<p><b>6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej</b></p> <p>relacji międzyludzkich. Podczas realizacji programu należy zwrócić uwagę na techniki ułatwiające skuteczne komunikowanie się. Podczas ćwiczeń uczeń powinien opanować umiejętność obsługi klientów różnego typu zgodnie z zasadami etyki, kultury i rzetelności przekazywanych informacji. Wskazane jest, aby uczniowie korzystali z różnych źródeł informacji.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma pracy uczniów: w grupach dwuosobowych.</p> <p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone z wykorzystaniem testu typu próba pracy według kryteriów uwzględnionych w karcie obserwacji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria: sposób obsługi - zgodnie z zasadami, kulturę obsługi, rzetelność udzielanych informacji.</p> <p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>
---

<b>6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.1(9)3 przestrzegać zasad obsługi wskazanych urządzeń technicznych stosowanych w handlu;	P	D	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Obsługa urządzeń technicznych.</li> <li>– Dokumentowanie sprzedaży.</li> <li>– Rozliczanie należności.</li> <li>– Środki płatnicze.</li> <li>– Obsługa stanowiska kasowego.</li> <li>– Dowody zakupu.</li> <li>– Raporty kasowe.</li> <li>– Zasady wydawania towarów.</li> <li>– Pakowanie wydawanych towarów.</li> <li>– Podatek VAT.</li> <li>– Obsługa urządzeń technicznych stosowanych w handlu.</li> </ul>
A.18.1(9)4 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu zgodnie z zasadami obsługi;	P	C	
A.18.2(8)5 dobrać zasady liczenia, szacowania, ważenia, mierzenia do sprzedawanych towarów;	P	C	
A.18.2(8)6 przygotować dokumenty dotyczące sprzedaży towarów;	PP	C	
A.18.2(8)7 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta;	P	C	
A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności;	P	B	
A.18.2(9)4 przyjąć zapłatę za towar w różnej formie zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)5 przygotować stanowisko kasowe do pracy zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(9)6 obsłużyć kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi;	P	D	
A.18.2(9)7 sporządzić dowody zakupu zgodnie z przyjętymi zasadami;	C	D	
A.18.2(9)8 sporządzić dobowe i okresowe raporty zgodnie z przyjętymi zasadami;	PP	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży</b>			
A.18.2(9)9 uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;	P	C	
A.18.2(11)6 dobrać zasady wydawania towarów w różnych formach sprzedaży towarów;	P	C	
A.18.2(11)7 dobrać sposób pakowania towarów w zależności od rodzaju towaru i oczekiwań klienta;	P	C	
A.18.2(11)8 zapakować towar zgodnie z zasadami i oczekiwaniami klienta;	P	C	
A.18.2(11)9 wydać towar zgodnie z przyjętymi w przedsiębiorstwie zasadami;	P	C	
A.18.2(11)10 poinformować klienta o organizacji i warunkach odbioru towaru;	P	C	
A.18.2(12)5 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych na stanowisku pracy;	P	C	
A.18.2(12)6 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowisku pracy zgodnie z instrukcją obsługi;	P	C	
A.18.2(13)7 ustalić rodzaj dokumentów potwierdzających sprzedaż;	PP	D	
A.18.2(13)8 wystawić dokumenty potwierdzające sprzedaż ( <u>WZ</u> , (???) faktura VAT, rachunek, faktura korygująca) zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(13)9 wystawić dokumenty kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(14)4 zidentyfikować obowiązujące stawki podatku VAT w zależności od rodzaju towaru;	P	B	
A.18.2(14)5 obliczyć podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami o podatku VAT.	P	C	
<p><b>Planowane zadania</b></p> <p><b>Dokumentowanie transakcji sprzedaży – pakowanie towaru</b></p> <p>Otrzymałeś/łaś zadanie udokumentowania transakcji sprzedaży i wydania zapakowanego towaru klientowi. Zadanie wykonasz indywidualnie. Do dyspozycji masz stanowisko prowadzenia sprzedaży z odpowiednim wyposażeniem. Czas wykonania: 45 minut. Zadanie szczegółowe otrzymasz zapisane na karcie pracy. Etapy podejmowanych działań:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Sporządzanie dowodów zakupu - sporządzisz dowód zakupu na podstawie informacji zawartych w karcie pracy.</li> <li>2) Obsługiwanie urządzeń licząco-ważących stosowanych w handlu - na podstawie informacji zawartych w karcie pracy obsłuży urządzenie licząco-ważące.</li> <li>3) Pakowanie towarów z wykorzystaniem różnych materiałów pakowych – pobierzesz materiały pakowe, dobierzesz odpowiedni materiał pakowy, zapakujesz wskazany towar, a następnie dokonasz samooceny jakości swojej pracy na karcie samooceny według wcześniej ustalonych kryteriów (poprawność, dokładność, kolejność wykonywanych czynności).</li> </ol>			





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Zajęcia edukacyjne z działu <i>Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów) obejmujące: komputer z podłączeniem do drukarki sieciowej i z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej, urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Towary (atrapy, próbki), karty pracy, testery banknotów, kalkulatory, wzory banknotów. Urządzenia licząco-ważące. Materiały pakowe. Przepisy dotyczące sprzedaży na odległość. Kodeks cywilny.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą powinna być metoda ćwiczeń praktycznych.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma pracy uczniów: indywidualna zróżnicowana.</p> <p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone poprzez test praktyczny z wykorzystaniem karty obserwacji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: poprawność, dokładność wykonanych czynności, samoocenę ucznia, czas wykonania zadania.</p> <p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>

6.5. Czynności posprzedazowe			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
A.18.1(13)4 zastosować obowiązujące przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	C	– Odpowiedzialność materialna sprzedawcy. – Zabezpieczanie towarów.
A.18.1(13)5 przewidzieć skutki braku odpowiedzialności materialnej sprzedawcy;	P	C	– Inwentaryzacja w pracy sprzedawcy.

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>6.5. Czynności posprzedażowe</b>			
A.18.1(14)3 dobrać sposób zabezpieczenia towarów do sprzedawanego asortymentu;	P	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zabezpieczenie i odprowadzenie utargów.</li> <li>– Rękojmia i jej znaczenie.</li> <li>– Procedura postępowania reklamacyjnego.</li> </ul>
A.18.1(14)4 przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towarów w firmie handlowej;	PP	C	
A.18.1(14)5 zabezpieczyć towar przed kradzieżą;	P	C	
A.18.1(14)6 zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu;	P	C	
A.18.1(14)7 zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu;	P	C	
A.18.1(15)1 opracować procedurę przeprowadzenia inwentaryzacji w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(15)2 zaplanować inwentaryzację sprzedawanych towarów;	P	C	
A.18.1(15)3 przeprowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	C	
A.18.1(15)4 wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	C	
A.18.2(10)1 ustalić zasady zabezpieczania i odprowadzania utargów po zakończenia sprzedaży w danym dniu;	PP	D	
A.18.2(10)2 wykonać ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu;	P	C	
A.18.2(10)3 wykonać ustalone czynności związane z odprowadzeniem utargu;	P	C	
A.18.2(15)4 dokonać analizy obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta;	P	C	
A.18.2(15)5 ustalić prawa konsumenta dotyczące zwrotu zakupionego towaru;	PP	D	
A.18.2(15)6 wskazać możliwość zastosowania rękojmi;	P	B	
A.18.2(16)5 przyjąć zgłoszenie reklamacyjne zgodnie z obowiązującą procedurą;	P	C	
A.18.2(16)6 opracować procedurę postępowania reklamacyjnego zgodnie z przepisami prawa;	PP	C	
OMZ(2)2 rozdzielić zadania według umiejętności i kompetencji członków zespołu;	PP	D	
OMZ(4)2 ocenić jakość wykonanych zadań według przyjętych kryteriów;	P	C	
OMZ(6)3 zastosować właściwe formy komunikacji interpersonalnej.	P	C	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Przeprowadzenie inwentaryzacji</b>			
Otrzymałeś/łaś zadanie przeprowadzenia inwentaryzacji zgodnie z przyjętą procedurą. Zadanie wykonasz w grupie czteroosobowej. Pracę należy rozpocząć od wyboru lidera, który będzie			



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### ***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<p><b>6.5. Czynności posprzedażowe</b></p> <p>koordynował pracę poszczególnych członków grupy. Do dyspozycji masz towary lub ich atrapy i druki dotyczące prowadzenia inwentaryzacji. Zadanie jest szczegółowo opisane w karcie pracy. Wypełnione dokumenty porównasz z wzorcem. Czas przeznaczony na wykonanie pracy: 45 minut.</p> <p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Zajęcia edukacyjne z działu <i>Czynności posprzedażowe</i> powinny być prowadzone w pracowni organizowania i prowadzenia sprzedaży wyposażonej w: stanowisko komputerowe dla nauczyciela z dostępem do Internetu, stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, projektor multimedialny, stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów) obejmujące komputer z podłączeniem do drukarki sieciowej i z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej, urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Atrapy towarów, karty pracy do wykonywania ćwiczenia, druki do przeprowadzenia inwentaryzacji.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Zaleca się, aby podczas realizacji programu nauczania stosować aktywizujące metody nauczania, przy czym jako dominującą - ćwiczenia praktyczne.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Zajęcia powinny być prowadzone w grupach do 15 osób. Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: grupowa.</p> <p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Sprawdzenie efektów kształcenia będzie przeprowadzone na podstawie testu typu próba pracy według kryteriów uwzględnionych w karcie obserwacji. W ocenie należy uwzględnić następujące kryteria ogólne: kolejność wykonywanych czynności, wykonywanie czynności zgodnie z zasadami, rzetelność, dokładność, umiejętność współpracy w zespole.</p> <p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>
--



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**7. Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne**

<b>7. 1. Czynności przedsprzedażowe</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
BHP(8)1 rozróżnić środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Zasady i przepisy dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy.</li> <li>– Zasady ochrony środowiska w pracy sprzedawcy.</li> <li>– Pierwsza pomoc w stanach zagrożenia życia i zdrowia.</li> <li>– Przyjmowanie i dokumentowanie dostaw towarów.</li> <li>– Sporządzanie dokumentów dotyczących przyjmowania dostaw towarów.</li> <li>– Jakościowy i ilościowy odbiór towarów.</li> <li>– Postępowanie z towarami wadliwymi, zepsutymi i uszkodzonymi.</li> <li>– Ubytki i niedobory towarowe.</li> <li>– Kontrola towarów przeznaczonych do sprzedaży.</li> <li>– Dokumentowanie niedoborów i ubytków towarowych.</li> <li>– Ceny, marże, podatek VAT.</li> <li>– Zasady oznakowania towarów.</li> <li>– Przygotowywanie towarów do sprzedaży.</li> <li>– Sposoby prezentowania towarów w sali sprzedażowej.</li> <li>– Rozmieszczanie towarów w magazynie i sali sprzedażowej.</li> <li>– Sposoby prezentowania towarów.</li> <li>– Racjonalna gospodarka opakowaniami w przedsiębiorstwie handlowym.</li> </ul>
BHP(8)2 dobrać odpowiednie środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych w przedsiębiorstwie handlowym do potrzeb w nim zaistniałych;	P	C	
BHP(9)5 dokonać analizy zasad bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązujących w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
BHP(9)6 uzasadnić konieczność ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
BHP(10)5 udzielić pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia zgodnie z aktualnymi zasadami udzielania pierwszej pomocy u pracodawcy;	P	D	
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;	P	D	
A.18.1(1)11 rozpoznać zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.1(1)12 opracować notatkę opisującą zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(1)13 wykonać czynności związane z przyjmowaniem i dokumentowaniem dostaw przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(2)11 wykonać czynności dotyczące ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	P	D	
A.18.1(2)12 ocenić jakość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(2)13 sprawdzić ilość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>7. 1. Czynności przedsprzedażowe</b>			
A.18.1(3)8 zastosować zasady ustalania cen towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(3)9 obliczyć ceny dla wskazanych towarów zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.1(4)4 zidentyfikować zasady oznakowania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.1(4)6 oznakować wskazane towary zgodnie z zasadami obowiązującymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(5)8 dokonać analizy metody i formy prezentacji towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(5)9 zaprezentować wskazane towary zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(8)13 dokonać analizy norm towarowych i norm jakości dotyczących konserwacji towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(8)14 dokonać analizy warunków przechowywania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(10)3 dobrać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży do asortymentu;	P	C	
A.18.1(10)4 porównać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży stosowane w zależności od asortymentu;	P	C	
A.18.1(10)5 przygotowywać towary do sprzedaży zgodnie z zasadami w zależności od asortymentu i formy sprzedaży;	P	D	
A.18.1(11)7 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	PP	C	
A.18.1(11)8 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	D	
A.18.1(11)9 rozmieścić towary w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.1(12)3 posegregować opakowania zgodnie z zasadami segregacji opakowań;	P	C	
A.18.1(12)4 przechować opakowania zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami.	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

7. 1. Czynności przedsprzedażowe
<p><b>Planowane zadania</b> Otrzymałeś/łaś zadanie rozmieszczenia towarów w sali sprzedażowej. Zadanie wykonasz zgodnie z zastosowaną w przedsiębiorstwie procedurą.</p>
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b> Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole. Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanymi w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale <i>Czynności przedsprzedażowe</i>. Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Towary, wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Ćwiczenia praktyczne. Zaplanowane do osiągnięcia efekty kształcenia przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy w rzeczywistych warunkach pracy.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Dominujące metody organizacyjne pracy uczniów: indywidualna i grupowa zróżnicowana.</p>
<p><b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b> Do oceny osiągnięć edukacyjnych uczących się proponuje się obserwację w trakcie wykonywania czynności sprzedawcy. Dokonując oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą. Na zakończenie praktyki zawodowej opiekun powinien wpisać w dzienniku zajęć praktycznych opinię o pracy i postępach ucznia wraz z nabytymi przez niego umiejętnościami zawodowymi oraz propozycję oceny końcowej.</p>
<p><b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,</li> <li>– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.</li> </ul>



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>7.2. Czynności związane z obsługą klientów</b>			
<b>Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:</b>	<b>Poziom wymagań programowych</b>	<b>Kategoria taksonomiczna</b>	<b>Materiał nauczania</b>
A.18.1(6)4 dokonać analizy oferty sprzedażowej przedsiębiorstwa handlowego (rodzaje towarów, stosowane rabaty, upusty itp.);	PP	C	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Czynności sprzedawcy w zakresie przechowywania towarów.</li> <li>– Obsługa klientów w przedsiębiorstwie handlowym.</li> <li>– Rozmowa sprzedażowa.</li> <li>– Informacje przekazywane klientom.</li> <li>– Działania promujące przedsiębiorstwo handlowe oraz sprzedawane towary .</li> <li>– Oferta handlowa i sposoby jej prezentowania.</li> <li>– Informacje zamieszczone na opakowaniach.</li> <li>– Obsługa urządzeń technicznych.</li> <li>– Dokumentowanie sprzedaży.</li> <li>– Rozliczanie należności.</li> <li>– Środki płatnicze.</li> <li>– Obsługa stanowiska kasowego.</li> <li>– Dowody zakupu.</li> <li>– Raporty kasowe.</li> <li>– Zasady wydawania towarów.</li> <li>– Pakowanie wydawanych towarów.</li> <li>– Podatek VAT.</li> <li>– Obsługa urządzeń technicznych stosowanych w handlu.</li> <li>– Postępowanie reklamacyjne.</li> </ul>
A.18.1(6)5 zaprezentować klientom indywidualnym i instytucjonalnym ofertę sprzedażową przedsiębiorstwa handlowego;	P	D	
A.18.1(8)13 dokonać analizy norm towarowych i norm jakości dotyczących konserwacji towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(8)14 dokonać analizy warunków przechowywania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(9)3 przestrzegać zasad obsługi wskazanych urządzeń technicznych stosowanych w handlu;	P	C	
A.18.1(9)4 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu zgodnie z zasadami obsługi;	P	C	
A.18.2(2)10 dopasować zasady obsługi klienta do formy sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.2(2)11 obsłużyć klienta zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.2(5)1 dobrać zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta;	P	C	
A.18.2(5)2 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.2(6)10 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów;	P	C	
A.18.2(6)11 zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru;	P	D	
A.18.2(7)8 zapoznać klienta z ofertą handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe;	P	C	
A.18.2(7)9 zaprezentować ofertę handlową w rozmowie telefonicznej lub bezpośredniej z potencjalnym klientem oraz w sprzedaży internetowej;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>7.2. Czynności związane z obsługą klientów</b>			
A.18.2(7)10 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(8)8 przyjąć zamówienie klienta na określony towar;	P	C	
A.18.2(8)9 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta;	P	D	
A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności;	P	B	
A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;	P	C	
A.18.2(9)4 przyjąć zapłatę za towar w różnej formie zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)5 przygotować stanowisko kasowe do pracy zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.2(9)6 obsłużyć kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi;	P	C	
A.18.2(9)7 sporządzić dowody zakupu zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)8 sporządzić dobowe i okresowe raporty zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)9 uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(11)8 zapakować towar zgodnie z zasadami i oczekiwaniami klienta;	P	D	
A.18.2(11)9 wydać towar zgodnie z przyjętymi w przedsiębiorstwie zasadami;	P	C	
A.18.2(11)10 poinformować klienta o warunkach odbioru towaru;	P	C	
A.18.2(12)5 zanalizować instrukcję obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy;	P	C	
A.18.2(12)3 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy zgodnie z instrukcją;	P	D	
A.18.2(13)10 dokonać analizy dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.2(13)11 sporządzić dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów stosowane w przedsiębiorstwie handlowym zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(14)4 zidentyfikować obowiązujące stawki podatku VAT w zależności od rodzaju towaru;	P	B	
A.18.2(14)5 obliczyć podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami o podatku VAT;	P	C	
A.18.2(16)7 dokonać analizy procedury dotyczącej przyjmowania i rozpatrywania reklamacji stosowane w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>7.2. Czynności związane z obsługą klientów</b>			
A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne;	P	C	
KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;	P	C	
KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;	P	C	
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C	
KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań.	P	D	
<p><b>Planowane zadania</b> <b>Obsługiwanie klientów</b></p> <p>Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole.</p> <p>Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanych w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale <i>Czynności związane z obsługą klientów</i>. Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.</p>			
<p><b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b></p> <p>Zajęcia mogą być prowadzone u pracodawcy i w Centrum Kształceniu Praktycznego. W trakcie zajęć praktycznych powinny być ukształtowane umiejętności zawodowe dotyczące wykonywania zadań zawodowych w trakcie procesu sprzedaży, zwłaszcza obsługi klientów. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole.</p> <p><b>Środki dydaktyczne</b> Towary, wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.</p> <p><b>Zalecane metody dydaktyczne</b> Dominującą metodą powinna być metoda ćwiczeń praktycznych.</p> <p><b>Formy organizacyjne</b> Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: indywidualna.</p>			





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**7.2. Czynności związane z obsługą klientów**

**Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia**

Dokonyjąc oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą.

Na zakończenie praktyki zawodowej opiekun powinien wpisać w dzienniku zajęć praktycznych opinię o pracy i postępach ucznia wraz z nabytymi przez niego umiejętnościami zawodowymi oraz propozycję oceny końcowej.

**Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:**

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

**7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży**

Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna	Materiał nauczania
A.18.1(13)4 zastosować obowiązujące przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Odpowiedzialność materialna sprzedawcy.</li> <li>– Zabezpieczanie towarów.</li> <li>– Inwentaryzacja w pracy sprzedawcy.</li> <li>– Zabezpieczenie i odprowadzenie utargów.</li> <li>– Rękojmia i jej znaczenie.</li> <li>– Procedura postępowania reklamacyjnego.</li> </ul>
A.18.1(14)5 zabezpieczyć towar przed kradzieżą;	P	C	
A.18.1(14)6 zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu;	P	D	
A.18.1(14)7 zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu;	P	D	
A.18.1(15)3 przeprowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	C	
A.18.1(15)4 wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	D	
A.18.2(15)4 dokonać analizy obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta;	P	C	
A.18.2(15)5 ustalić prawa konsumenta dotyczące zwrotu zakupionego towaru;	P	C	
A.18.2(15)6 wskazać możliwość zastosowania rękojmi;	P	D	
A.18.2(2)8 wykonać czynności sprzedażowe we wskazanych formach sprzedaży;	P	C	
A.18.2(10)2 wykonać ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu,	C	D	
A.18.2(16)7 dokonać analizy procedury dotyczącej przyjmowania i rozpatrywania reklamacji stosowanej w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży</b>			
A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;	P	D	
KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole.	P	C	
<b>Planowane zadania</b>			
<b>Zabezpieczanie towarów do sprzedaży</b>			
Otrzymałeś/łaś zadanie zabezpieczenia towarów do sprzedaży. Zadanie wykonasz zgodnie z zastosowaną w przedsiębiorstwie handlowym procedurą.			
<b>Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne</b>			
Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole. Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanych w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale <i>Czynności wykonywane po sprzedaży</i> . Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.			
<b>Środki dydaktyczne</b>			
Towary, urządzenia stanowiące wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.			
<b>Zalecane metody dydaktyczne</b>			
Ćwiczenia praktyczne.			
<b>Formy organizacyjne</b>			
Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: indywidualna.			
<b>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia</b>			
Do oceny osiągnięć edukacyjnych uczących się proponuje się obserwację w trakcie wykonywania czynności sprzedawcy. Dokonując oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą.			
<b>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</b>			
– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,			

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży**

– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**ZAŁĄCZNIKI:**

**Załącznik 1. EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA ZAPISANE W ROZPORZĄDZENIU W SPRAWIE PODSTAWY PROGRAMOWEJ KSZTAŁCENIA W ZAWODACH tabela 1**

**Załącznik 2. POGRUPOWANE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA**

**Załącznik 3. USZCZEGÓLOWIONE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA**

**Załącznik 1. EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA ZAPISANE W ROZPORZĄDZENIU W SPRAWIE PODSTAWY PROGRAMOWEJ KSZTAŁCENIA W ZAWODACH**

Efekty kształcenia
<b>Efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów</b>
<b>Bezpieczeństwo i higiena pracy</b>
BHP(1) rozróżnia pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią;
BHP 2) rozróżnia zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;
BHP(3) określa prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;
BHP(7) organizuje stanowisko pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;
BHP(8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;
BHP(9) przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosuje przepisy prawa dotyczące ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;
BHP(10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia.
<b>Podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej</b>
PDG(1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;
PDG(2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;
PDG(3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>Efekty kształcenia</b>
PDG(4) rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży i powiązania między nimi;
PDG(5) analizuje działania prowadzone przez firmy funkcjonujące w branży;
PDG(6) inicjuje wspólne przedsięwzięcia z różnymi przedsiębiorstwami z branży;
PDG(7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;
PDG(8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej;
PDG(9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej;
PDG(10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;
PDG(11) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej.
<b>Język obcy ukierunkowany zawodowo</b>
JOZ(1) posługuje się zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych) umożliwiających realizację zadań zawodowych;
JOZ(2) interpretuje wypowiedzi dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych artykułowane powoli i wyraźnie, w standardowej odmianie języka;
JOZ(3) analizuje i interpretuje krótkie teksty pisemne dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych;
JOZ(4) formułuje krótkie i zrozumiałe wypowiedzi oraz teksty pisemne umożliwiające komunikowanie się w środowisku pracy;
JOZ(5) korzysta z obcojęzycznych źródeł informacji.
<b>Kompetencje personalne i społeczne</b>
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;
KPS(4) jest otwarty na zmiany;
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;
KPS(7) przestrzega tajemnicy zawodowej;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;
KPS(10) współpracuje w zespole.
<b>Efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru kształcenia, stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów</b>
PKZ(A.j)(1) posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa;
PKZ(A.j)(2) klasyfikuje towary według określonych kryteriów;
PKZ(A.j)(3) przestrzega zasad magazynowania, przechowywania i transportu towarów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>Efekty kształcenia</b>
PKZ(A.j)(4) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących przechowywania i konserwacji towarów;
PKZ(A.j)(5) przestrzega zasad odbioru towarów;
PKZ(A.j)(6) rozróżnia rodzaje opakowań towarów;
PKZ(A.j)(7) przestrzega zasad pakowania i oznakowania towarów;
PKZ(A.j)(8) przestrzega zasad gospodarki opakowaniami;
PKZ(A.j)(9) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;
PKZ(A.j)(10) przestrzega procedur postępowania reklamacyjnego;
PKZ(A.j)(11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;
PKZ(A.j)(12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań.
<b>Efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji wyodrębnionych w zawodzie</b>
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;
A.18.1(4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;
A.18.1(6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;
A.18.1(7) określa formy transportu wewnętrznego i magazynowania towarów;
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;
A.18.1(15) przeprowadza inwentaryzację towarów;
A.18.2(1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży;
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;
A.18.2(3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



***Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego***

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

<b>Efekty kształcenia</b>
A.18.2(4) określa rodzaje zachowań klientów;
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;
A.18.2(10) zabezpiecza i odprowadza utarg;
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Załącznik 2. POGRUPOWANE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA**

Efekty kształcenia Uczeń:	Klasa						Liczba godzin przeznaczona na realizację efektów kształcenia
	I		II		III		
	I	II	I	II	I	II	
<b>Kształcenie zawodowe teoretyczne</b>							
<b>Towar jako przedmiot handlu</b>							
PKZ(A.j)(1) posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa;	X	X	X	X			<b>88</b>
PKZ(A.j)(2) klasyfikuje towary według określonych kryteriów;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(3) przestrzega zasad magazynowania, przechowywania i transportu towarów;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(4) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących przechowywania i konserwacji towarów;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(5) przestrzega zasad odbioru towarów;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(6) rozróżnia rodzaje opakowań towarów;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	X	X	X	X			
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	X	X	X	X			<b>24</b>
A.18.2(1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży;	X	X	X	X			<b>8</b>
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	X	X	X	X			<b>8</b>
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	X	X	X	X			
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	X	X	X	X			
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	X	X	X	X			
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	X	X	X	X			
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania.	X	X	X	X			
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>128</b>
<b>Organizacja i techniki sprzedaży</b>							
PKZ(A.j)(7) przestrzega zasad pakowania i oznakowania towarów;	X	X	X	X			<b>16</b>
PKZ(A.j)(8) przestrzega zasad gospodarki opakowaniami;	X	X	X	X			
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	X	X	X	X			
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;	X	X	X	X			<b>136</b>

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	X	X	X	X			
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;	X	X	X	X			
A.18.1(4) oznakowuje towary zgodnie z zasadami ustalonymi w punkcie sprzedaży;	X	X	X	X			
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;	X	X	X	X			
A.18.1(7) określa formy transportu wewnętrznego i magazynowania towarów;	X	X	X	X			
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	X	X	X	X			
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	X	X	X	X			
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	X	X	X	X			
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	X	X	X	X			
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;	X	X	X	X			
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;	X	X	X	X			
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	X	X	X	X			
A.18.2(3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;	X	X	X	X			
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	X	X	X	X			
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	X	X	X	X			
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	X	X	X	X			8
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	X	X	X	X			
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	X	X	X	X			
KPS(4) jest otwarty na zmiany;	X	X	X	X			
KPS(5) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	X	X	X	X			
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe	X	X	X	X			
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	X	X	X	X			
KPS(10) współpracuje w zespole.	X	X	X	X			
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>160</b>
<b>Obsługa klientów</b>							
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.2(4) określa rodzaje zachowań klientów;			X	X	X	X	
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;			X	X	X	X	
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;			X	X	X	X	
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;			X	X	X	X	
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>140</b>

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;			X	X	X	X	
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;			X	X	X	X	
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;			X	X	X	X	
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;			X	X	X	X	
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;			X	X	X	X	
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;			X	X	X	X	
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji;			X	X	X	X	<b>40</b>
PKZ(A.j)(9) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;			X	X	X	X	
PKZ(A.j)(10) przestrzega procedur postępowania reklamacyjnego;			X	X	X	X	
PKZ(A.j)(11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;			X	X	X	X	
PKZ(A.j)(12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;			X	X	X	X	<b>12</b>
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;			X	X	X	X	
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;			X	X	X	X	
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;			X	X	X	X	<b>192</b>
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;			X	X	X	X	
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;			X	X	X	X	
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;			X	X	X	X	
KPS(4) jest otwarty na zmiany;			X	X	X	X	
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;			X	X	X	X	
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;			X	X	X	X	
KPS(7) przestrzega tajemnicy zawodowej;			X	X	X	X	
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;			X	X	X	X	
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;			X	X	X	X	
KPS(10) współpracuje w zespole.			X	X	X	X	
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>192</b>
<b>Przedsiębiorca w handlu</b>							
PDG(1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;			X	X	X	X	<b>36</b>
PDG(2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;			X	X	X	X	
PDG(3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
PDG(4) rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży i powiązania między nimi;			X	X	X	X	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

PDG(5) analizuje działania prowadzone przez firmy funkcjonujące w branży;			X	X	X	X	
PDG(6) inicjuje wspólne przedsięwzięcia z różnymi przedsiębiorstwami z branży;			X	X	X	X	
PDG(7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
PDG(8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
PDG(9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
PDG(10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
PDG(11) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej;			X	X	X	X	
BHP(1) rozróżnia pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią;			X	X	X	X	<b>16</b>
BHP(2) rozróżnia zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;			X	X	X	X	
BHP(3) określa prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;			X	X	X	X	
PKZ(A.)(12) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;			X	X	X	X	<b>12</b>
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;			X	X	X	X	
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;			X	X	X	X	
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;			X	X	X	X	
KPS(4) jest otwarty na zmiany;			X	X	X	X	
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;			X	X	X	X	
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;			X	X	X	X	
KPS(7) przestrzega tajemnicy zawodowej;			X	X	X	X	
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;			X	X	X	X	
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;			X	X	X	X	
KPS(10) współpracuje w zespole.			X	X	X	X	
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>64</b>
<b>Język obcy w działalności handlowej</b>							
JOZ(1) posługuje się zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych) umożliwiających realizację zadań zawodowych;			X	X	X	X	<b>96</b>
JOZ(2) interpretuje wypowiedzi dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych artykułowane powoli i wyraźnie, w standardowej odmianie języka;			X	X	X	X	
JOZ(3) analizuje i interpretuje krótkie teksty pisemne dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych;			X	X	X	X	
JOZ(4) formułuje krótkie i zrozumiałe wypowiedzi oraz teksty pisemne umożliwiające komunikowanie się w środowisku pracy;			X	X	X	X	
JOZ(5) korzysta z obcojęzycznych źródeł informacji;			X	X	X	X	
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;			X	X	X	X	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;			X	X	X	X	
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;			X	X	X	X	
KPS(10) współpracuje w zespole.			X	X	X	X	
<b>łącna liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>96</b>
<b>łącna liczba godzin przeznaczona na kształcenie zawodowe teoretyczne</b>							<b>640</b>
<b>Kształcenie zawodowe praktyczne</b>							
<b>Sprzedaż towarów</b>							
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	X	X	X	X	X	X	<b>5</b>
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	X	X	X	X	X	X	
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	X	X	X	X	X	X	
BHP(7) organizuje stanowisko pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;	X	X	X	X	X	X	
BHP(8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;	X	X	X	X	X	X	
BHP(9) przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;	X	X	X	X	X	X	<b>20</b>
BHP(10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia;	X	X	X	X	X	X	
BHP(12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;	X	X	X	X	X	X	
BHP(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	X	X	X	X	X	X	<b>359</b>
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;	X	X	X	X	X	X	
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	X	X	X	X	X	X	

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

A.18.1(15) przeprowadza inwentaryzację towarów;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(10) zabezpiecza i odprowadza utarg;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	X	X	X	X	X	X		
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji;	X	X	X	X	X	X		
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;	X	X	X	X	X	X		
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;	X	X	X	X	X	X		
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	X	X	X	X	X	X		
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;	X	X	X	X	X	X		
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	X	X	X	X	X	X		
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	X	X	X	X	X	X		
KPS(10) współpracuje w zespole.	X	X	X	X	X	X		
<b>łącznie liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>384</b>	
<b>Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne</b>								
BHP(8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;			X	X	X	X	<b>15</b>	
BHP(9) przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;			X	X	X	X		
BHP(10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia;			X	X	X	X		
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;			X	X	X	X	<b>561</b>	
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;			X	X	X	X		
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;			X	X	X	X		
A.18.1(4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;			X	X	X	X		

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;			X	X	X	X	
A.18.1(6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;			X	X	X	X	
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;			X	X	X	X	
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;			X	X	X	X	
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;			X	X	X	X	
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;			X	X	X	X	
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;			X	X	X	X	
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;			X	X	X	X	
A.18.1(15) przeprowadza inwentaryzację towarów;			X	X	X	X	
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;			X	X	X	X	
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;			X	X	X	X	
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;			X	X	X	X	
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;			X	X	X	X	
A.18.2(10) zabezpiecza i odprowadza utarg;			X	X	X	X	
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;			X	X	X	X	
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;			X	X	X	X	
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;			X	X	X	X	
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;			X	X	X	X	
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;			X	X	X	X	
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji;			X	X	X	X	
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;			X	X	X	X	
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;			X	X	X	X	
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;			X	X	X	X	
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;			X	X	X	X	
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;			X	X	X	X	
KPS(10) współpracuje w zespole.			X	X	X	X	
<b>łącna liczba godzin przeznaczona na przedmiot</b>							<b>576</b>
<b>łącna liczba godzin przeznaczona na kształcenie zawodowe praktyczne</b>							<b>960</b>

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Załącznik 3. USZCZEGÓLOWIONE EFEKTY KSZTAŁCENIA DLA ZAWODU SPRZEDAWCA**

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
<b>Towar jako przedmiot handlu</b>	
PKZ(A.j)(1) posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa;	PKZ(A.j)(1)1 dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma - zgodnie z obowiązującą w przedsiębiorstwach handlowych nomenklaturą; PKZ(A.j)(1)2 uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą;
PKZ(A.j)(2) klasyfikuje towary według określonych kryteriów;	PKZ(A.j)(2)1 rozróżnić kryteria klasyfikacji towarów według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług; PKZ(A.j)(2)2 dokonać analizy klasyfikacji wyrobów i usług zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług; PKZ(A.j)(2)3 dokonać charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych); PKZ(A.j)(2)4 zakwalifikować towar do odpowiedniej grupy asortymentowej;
PKZ(A.j)(3) przestrzega zasad magazynowania, przechowywania i transportu towarów;	PKZ(A.j)(3)1 rozróżnić wskazane urządzenia magazynowe; PKZ(A.j)(3)2 rozróżnić rodzaje magazynów handlowych i funkcje, jakie pełnią; PKZ(A.j)(3)3 określić czynniki wpływające na jakość wskazanych, przechowywanych towarów w magazynie; PKZ(A.j)(3)4 określić sposób magazynowania, przechowywania i transportu wskazanego towaru; PKZ(A.j)(3)5 określić warunki magazynowania dla wybranych grup towarów; PKZ(A.j)(3)6 dobrać sposób przechowywania do rodzaju wskazanych towarów zapewniający zachowanie ich właściwości i jakości; PKZ(A.j)(3)7 określić warunki transportu dla kilku wskazanych grup towarów; PKZ(A.j)(3)8 dobrać warunki transportu dla wskazanych grup towarowych;
PKZ(A.j)(4) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących przechowywania i konserwacji towarów;	PKZ(A.j)(4)1 zidentyfikować stosowane w handlu normy towarowe, normy jakości; PKZ(A.j)(4)2 dokonać analizy poznanych norm jakości dla wskazanych grup towarów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	PKZ(A.j)(4)3 określić rolę kontroli jakości towarów w działalności handlowej; PKZ(A.j)(4)4 rozróżnić cechy jakościowe wskazanych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami; PKZ(A.j)(4)5 scharakteryzować stosowane w handlu metody badań instrumentalnych w odniesieniu do wskazanej grupy towarowej; PKZ(A.j)(4)6 dokonać analizy obowiązujących przepisów prawa dotyczących bezpieczeństwa zdrowotnego żywności; PKZ(A.j)(4)7 określić procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych; PKZ(A.j)(4)8 wyjaśnić obowiązujące w handlu procedury postępowania z towarem wadliwym;
PKZ(A.j)(5) przestrzega zasad odbioru towarów;	PKZ(A.j)(5)1 określić zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów powszechnie stosowane w handlu; PKZ(A.j)(5)2 dokonać szczegółowej analizy przepisów dotyczących jakości wskazanych towarów, w tym HACCP, zaktualizować wiedzę i udoskonalić umiejętności w tym zakresie; PKZ(A.j)(5)3 zidentyfikować wskazane znaki jakości stosowane w handlu; PKZ(A.j)(5)4 dokonać analizy informacji zamieszczonych na wskazanych opakowaniach zbiorczych zgodnie z zasadami przyjętymi w handlu; PKZ(A.j)(5)5 określić zasady przeprowadzania kontroli wrywkowej wybranych towarów stosowane w działalności handlowej; PKZ(A.j)(5)6 ustalić niezgodności między towarem dostarczonym a zamówionym; PKZ(A.j)(5)7 opracować scenariusz rozmowy wyjaśniającej z dostawcą w przypadku ujawnionych niezgodności wskazanych w analizowanym przypadku; PKZ(A.j)(5)8 dokonać charakterystyki powszechnie stosowanych w handlu sposobów zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem;
PKZ(A.j)(6) rozróżnia rodzaje opakowań towarów;	PKZ(A.j)(6)1 sklasyfikować opakowania zgodnie z przyjętymi kryteriami; PKZ(A.j)(6)2 rozróżnić opakowania towarów ze względu na funkcję, jaką pełnią;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	PKZ(A.j)(6)3 określić właściwości materiałów zastosowanych na opakowania artykułów żywnościowych zgodnie z polską normą;
	PKZ(A.j)(6)4 dobrać opakowanie do wyznaczonego towaru;
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych;
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	A.18.1(8)1 pobrać zgodnie z zasadami próbki wskazanych towarów do oceny organoleptycznej;
	A.18.1(8)2 ocenić jakość wybranych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami;
	A.18.1(8)3 przygotować wskazane próbki towarów do badań zgodnie z procedurą;
	A.18.1(8)4 sporządzić dokumentację związaną z przekazaniem próbek do badań;
	A.18.1(8)5 dokonać interpretacji wyników oceny jakości towarów;
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;
	KPS(3)2 przewidzieć konsekwencje podejmowanych działań;
A.18.2(1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży;	A.18.2(1)1 dokonać analizy cech sprzedawanego asortymentu towarów;
	A.18.2(1)2 dobrać asortyment do wybranych grup towarowych;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”;
	KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	BHP (4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia w środowisku pracy sprzedawcy;
	BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanych z pracą sprzedawcy;
	BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanych z pracą sprzedawcy;
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;
	BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	pracy sprzedawcy; BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;
<b>Organizacja i techniki sprzedaży</b>	
PKZ(A.j)(7) przestrzega zasad pakowania i oznakowania towarów;	PKZ(A.j)(7)1 zidentyfikować przepisy określające zasady oznakowania towarów; PKZ(A.j)(7)2 scharakteryzować zasady oznakowania towarów w handlu; PKZ(A.j)(7)3 odczytać wskazane oznakowania towarów i opakowań;
PKZ(A.j)(8) przestrzega zasad gospodarki opakowaniami;	PKZ(A.j)(8)1 zidentyfikować zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami w organizacji sprzedaży; PKZ(A.j)(8)2 uzasadnić konieczność przestrzegania racjonalnej gospodarki opakowaniami w trakcie dostaw towarów;
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu; PKZ(A.j)(13)2 określić funkcję programów komputerowych stosowanych w handlu;
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;	A.18.1(1)1 dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowanych w handlu; A.18.1(1)2 scharakteryzować zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowane w handlu; A.18.1(1)3 opracować algorytm postępowania przy przyjmowaniu dostaw towarów; A.18.1(1)4 określić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych; A.18.1(1)5 skontrolować otrzymane dokumenty pod względem formalnym i rachunkowym zgodnie z ustalonymi w przedsiębiorstwie handlowym zasadami;
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do	A.18.1(2)1 określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
sprzedaży;	praktykę stosowaną w przedsiębiorstwach handlowych; A.18.1(2)2 dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma; A.18.1(2)3 zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP, stosowane w handlu; A.18.1(2)4 wymienić czynniki wpływające na jakość towarów; A.18.1(2)5 zidentyfikować wskazane znaki jakości stosowane w handlu; A.18.1(2)6 wymienić cechy jakościowe towarów;
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;	A.18.1(3)1 rozróżnić rodzaje cen towarów w zależności od stopnia obrotu towarowego; A.18.1(3)2 scharakteryzować zasady ustalania cen towarów powszechnie stosowanych w handlu; A.18.1(3)3 rozróżnić ceny netto i ceny brutto; A.18.1(3)4 określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą; A.18.1(3)5 obliczyć ceny zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu w odpowiedzialny sposób;
A.18.1(4) oznakowuje towary zgodnie z zasadami ustalonymi w punkcie sprzedaży;	A.18.1(4)1 scharakteryzować zasady oznakowania wskazanych towarów przygotowywanych do sprzedaży; A.18.1(4)2 odczytać oznakowania wskazanych towarów i opakowań; A.18.1(4)3 zidentyfikować zasady oznakowania towarów przygotowywanych do sprzedaży w punkcie sprzedaży;
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;	A.18.1(5)1 rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowane w handlu; A.18.1(5)2 dokonać analizy metod i form prezentacji towarów najczęściej stosowanych w handlu; A.18.1(5)3 dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz w zależności od prowadzonej działalności handlowej;
A.18.1(7) określa formy transportu wewnętrznego i magazynowania towarów;	A.18.1(7)1 sklasyfikować magazyny według wskazanych kryteriów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	<p>A.18.1(7)2 dokonać analizy rozmieszczania towarów w przedsiębiorstwie handlowym w podanych przykładach;</p> <p>A.18.1(7)3 rozróżnić wskazane środki transportu wewnętrznego, które są stosowane powszechnie w magazynach;</p> <p>A.18.1(7)4 dobrać sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej;</p>
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	<p>A.18.1(8)6 określić wpływ warunków przechowywania towarów na ich właściwości;</p> <p>A.18.1(8)7 skorzystać z norm towarowych oraz norm jakości w zakresie przechowywania towarów;</p> <p>A.18.1(8)8 wskazać sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z krajowymi przepisami;</p> <p>A.18.1(8)9 przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;</p>
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	<p>A.18.1(9)1 rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy przy przyjmowaniu towarów;</p> <p>A.18.1(9)2 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy przy przyjmowaniu towarów;</p>
KPS (3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;
KPS(4) jest otwarty na zmiany;	KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;	KPS(5)1 przewidzieć sytuacje wywołujące stres;
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	<p>A.18.1(10)1 scharakteryzować wskazane zasady przygotowania towarów do sprzedaży;</p> <p>A.18.1(10)2 przygotować wskazane towary do sprzedaży zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;</p>
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	<p>A.18.1(11)1 rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary;</p> <p>A.18.1(11)2 wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny w handlu;</p> <p>A.18.1(11)3 scharakteryzować zasady rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;</p>

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	A.18.1(11)4 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej; A.18.1(11)5 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami; A.18.1(11)6 określić czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów;
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;	A.18.1(12)1 zidentyfikować zasady segregacji opakowań; A.18.1(12)2 określić zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami;
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;	A.18.1(13)1 zidentyfikować przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy; A.18.1(13)2 dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej; A.18.1(13)3 uzasadnić znaczenie odpowiedzialności materialnej w działalności handlowej;
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	A.18.1(14)1 scharakteryzować zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą; A.18.1(14)2 przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru ze wskazanej grupy asortymentowej;
A.18.2(3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;	A.18.2(3)1 rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu; A.18.2(3)2 scharakteryzować różne techniki sprzedaży towarów stosowane w handlu; A.18.2(3)3 dobrać technikę sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży); A.18.2(3)4 dobrać formy sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów;
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	A.18.2(14)1 zidentyfikować przepisy prawne związane z podatkiem VAT; A.18.2(14)2 wyjaśnić zasady funkcjonowania podatku VAT; A.18.2(14)3 rozróżnić stawki podatku VAT;
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanych z pracą

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	sprzedawcy; BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanych z pracą sprzedawcy;
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”;
KPS(10) współpracuje w zespole;	KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole;
<b>Obsługa klientów</b>	
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(2)1 rozpoznać etyczne i nieetyczne formy postępowania przy obsłudze klientów; A.18.2(2)2 porównać stosowane w handlu zasady obsługi klientów w zależności od formy sprzedaży; A.18.2(2)3 dokonać analizy zasad kultury i etyki sprzedawcy; A.18.2(2)4 obsłużyć klientów zgodnie z przyjętymi powszechnie zasadami w handlu oraz zasadami kultury i etyki; A.18.2(2)5 obsłużyć klienta w zależności od zastosowanych form sprzedaży; A.18.2(2)6 dobrać zasady obsługi klientów do danej formy sprzedaży;
A.18.2(4) określa rodzaje zachowań klientów;	A.18.2(4)1 zidentyfikować rodzaje klientów przedsiębiorstwa handlowego; A.18.2(4)2 określić motywy zachowań klientów, którzy dokonują zakupów towarów; A.18.2(4)3 dokonać analizy zachowań klientów dokonujących zakupu towarów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	A.18.2(4)4 zastosować zasady techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta; A.18.2(5)1 scharakteryzować zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej; A.18.2(5)2 dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta; A.18.2(5)3 dobrać prowadzone działania promocyjne do typu klienta; A.18.2(5)4 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta;
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;	A.18.2(6)1 scharakteryzować warunki sprzedaży towarów (sprzedaż kredytowa, gwarancja sprzedaży, itp.); A.18.2(6)2 rozpoznać asortyment sprzedawanych towarów, jego cechy, właściwości, sposoby użytkowania, przechowywania; A.18.2(6)3 dokonać analizy informacji zamieszczonych na towarach, opakowaniach, etykietach; A.18.2(6)4 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania wskazanych towarów; A.18.2(6)5 zaprezentować klientom oferowane przez przedsiębiorstwo warunki sprzedaży; A.18.2(6)6 dokonać charakterystyki towaroznawczej sprzedawanego asortymentu; A.18.2(6)7 poinformować klienta o warunkach sprzedaży stosowanych w danym przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;	A.18.2(7)1 wyjaśnić pojęcie: oferta handlowa; A.18.2(7)2 dokonać analizy ofert handlowych opracowanych w różnych przedsiębiorstwach handlowych; A.18.2(7)3 zaplanować prezentację opracowanej oferty handlowej; A.18.2(7)4 dobrać sposób prezentowania do oferty handlowej; A.18.2(7)5 zaprezentować ofertę handlową zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu; A.18.2(7)6 dokonać selekcji informacji pobranych z zasobów internetowych dotyczących sposobów obsługi klientów;
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(8)1 porównać poznane sposoby realizowania oferty w różnych formach sprzedaży; A.18.2(8)2 dokonać analizy poznanych sposobów realizacji zamówień w stosowanych w

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	handlu formach sprzedaży; A.18.2(8)3 przygotować dokumenty związane z realizacją zamówienia klienta; A.18.2(8)4 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta dostosowane do formy sprzedaży;
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;	A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności; A.18.2(9)2 dokonać analizy stosowanych w handlu zasad inkasowania należności i sposobów rozliczeń finansowych; A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;	A.18.2(11)1 scharakteryzować poprawnie zasady wydawania towarów w różnych formach sprzedaży towarów; A.18.2(11)2 opracować algorytm postępowania przy odbiorze towaru zgodnie z ustalonymi zasadami; A.18.2(11)3 dobrać sposób pakowania do wskazanych, sprzedawanych towarów; A.18.2(11)4 wydać towar lub poinformować o organizacji i warunkach jego odbioru; A.18.2(11)5 odebrać towar zgodnie ze stosowanymi zasadami odbioru ilościowego i jakościowego towarów;
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	A.18.2(12)1 rozpoznać urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy związanych ze sprzedażą towarów i obsługą klientów w przedsiębiorstwach handlowych; A.18.2(12)2 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy związanych ze sprzedażą towarów i obsługą klientów w przedsiębiorstwach handlowych; A.18.2(12)3 dobrać sposób obsługi do urządzenia technicznego stosowanego na stanowiskach pracy w handlu; A.18.2(12)4 obsłużyć kasę fiskalną, terminal płatniczy i inne urządzenia stosowane w działalności handlowej;
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;	A.18.2(13)1 rozróżnić rodzaje dowodów sprzedaży; A.18.2(13)2 określić zasady sporządzania i przechowywania dokumentów potwierdzających

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	sprzedaż; A.18.2(13)3 sporządzić fakturę VAT zgodnie z zasadami; A.18.2(13)4 sporządzić rachunek zgodnie z zasadami; A.18.2(13)5 sporządzić dokumenty korygujące zgodnie z zasadami; A.18.2(13)6 sporządzić dokumenty kasowe zgodnie z zasadami;
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	A.18.2(14)1 zidentyfikować podstawowe akty prawa dotyczące podatku VAT; A.18.2(14)2 dokonać analizy aktów prawa dotyczących podatku VAT; A.18.2(14)3 określić zasady sporządzania faktury VAT potwierdzającej sprzedaż towarów; A.18.2(14)4 wystawić fakturę VAT zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa;
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	A.18.2(15)1 zidentyfikować akty prawa dotyczące praw konsumenta w handlu; A.18.2(15)2 dokonać analizy praw konsumenta ze względu na obowiązki sprzedawcy; A.18.2(15)3 opracować algorytm postępowania w sytuacji zgłoszenia przez klienta nieprawidłowości w obsłudze;
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji;	A.18.2(16)1 zidentyfikować procedury przyjmowania i rozpatrywania reklamacji klientów; A.18.2(16)2 przyjąć zgłoszenie reklamacyjne od klienta; A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne; A.18.2(16)4 opracować algorytm postępowania przy zgłoszeniu reklamacji;
PKZ(A.j)(9) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	PKZ(A.j)(9)1 dokonać analizy przepisów dotyczących praw konsumentów; PKZ(A.j)(9)2 przestrzegać przepisów dotyczących praw konsumentów;
PKZ(A.j)(10) przestrzega procedur postępowania reklamacyjnego;	PKZ(A.j)(10)1 zidentyfikować podstawowe procedury postępowania reklamacyjnego w trakcie obsługi klienta; PKZ(A.j)(10)2 skorzystać z zasad postępowania reklamacyjnego przyjętych w przedsiębiorstwie handlowym i zgodnych z przepisami prawa; PKZ(A.j)(10)3 dokonać analizy procedury postępowania reklamacyjnego ujętej w aktualnie obowiązujących przepisach prawa; PKZ(A.j)(10)4 rozróżnić druki postępowania reklamacyjnego.

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
PKZ(A.j)(11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;	PKZ(A.j)(11)1 uzasadnić konieczność stosowania działań marketingowych przy obsłudze klienta; PKZ(A.j)(11)2 rozróżnić elementy marketingu mix stosowane podczas obsługi klientów; PKZ(A.j)(11)3 określić rolę działań marketingowych stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym; PKZ(A.j)(11)4 określić znaczenie gwarancji, łączenia towarów, stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla zwiększenia sprzedaży;
PKZ(A.j)(12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;	PKZ(A.j)(12)1 rozróżnić wskazane dokumenty związane ze sprzedażą towarów; PKZ(A.j)(12)2 wdrożyć poznane zasady sporządzania dokumentów związanych ze sprzedażą towarów; PKZ(A.j)(12)3 sporządzić fakturę VAT, rachunek, paragon i inne dokumenty dotyczące obsługi klienta w różnych formach sprzedaży zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa;
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu; PKZ(A.j)(13)2 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;
BHP(4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy; BHP(4)3 określić typowe choroby zawodowe występujące przy obsłudze klientów;
BHP(5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;	KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;	KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;
KPS(4) jest otwarty na zmiany;	KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;	KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	KPS(6)2 wykorzystać różne źródła informacji w celu doskonalenia umiejętności zawodowych;
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;	KPS(9)1 zastosować techniki negocjacji;
BHP(6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy;
	BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)2 wyjaśnić, co oznacza określenie „odpowiedzialność za podejmowane działania”;
KPS(10) współpracuje w zespole;	KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole;
<b>Przedsiębiorca w handlu</b>	
PDG(1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;	PDG(1)1 rozróżnić pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej: rynek, polityka fiskalna;
	PDG(1)2 zdefiniować pojęcia: małe, średnie, duże przedsiębiorstwo;
PDG(2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;	PDG(2)1 zidentyfikować obowiązujące przepisy prawa pracy, przepisy o ochronie danych osobowych i prawa autorskiego;
	PDG(2)2 zidentyfikować obowiązujące przepisy prawa podatkowego;
	PDG(2)3 dokonać analizy obowiązujących przepisów prawa pracy, przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisów prawa podatkowego i prawa autorskiego;
	PDG(2)4 określić konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów o ochronie

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
PDG(3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;	danych osobowych oraz przepisów prawa podatkowego i prawa autorskiego; PDG(3)1 zidentyfikować obowiązujące przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej; PDG(3)2 dokonać analizy przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej; PDG(3)3 przewidzieć konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej; PDG(3)4 skorzystać z obowiązujących przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej handlowej;
PDG(4) rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży i powiązania między nimi;	PDG(4)1 wymienić przedsiębiorstwa i instytucje występujące w handlu i powiązania między nimi; PDG(4)2 zidentyfikować przedsiębiorstwa handlowe na różnych szczeblach obrotu towarowego; PDG(4)3 określić powiązania przedsiębiorstwa handlowego z otoczeniem;
PDG(5) analizuje działania prowadzone przez firmy funkcjonujące w branży;	PDG(5)1 dokonać analizy działalności handlowej na rynku towarów i usług; PDG(5)2 dokonać analizy czynników kształtujących popyt na sprzedawane towary; PDG(5)3 porównać działania prowadzone przez przedsiębiorstwa konkurencyjne;
PDG(6) inicjuje wspólne przedsięwzięcia z różnymi przedsiębiorstwami z branży;	PDG(6)1 zidentyfikować procedury zakupu i sprzedaży w przedsiębiorstwach handlowych funkcjonujących na rynku; PDG(6)2 zorganizować współpracę z kontrahentami w zakresie zaopatrzenia i sprzedaży; PDG(6)3 ustalić zakres i zasady współpracy z przedsiębiorstwami handlowymi z branży; PDG(6)4 zaplanować wspólne przedsięwzięcia dotyczące promowania towarów na rynku;
PDG(7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;	PDG(7)1 sporządzić algorytm postępowania przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej; PDG(7)2 wybrać właściwą do możliwości przedsiębiorstwa handlowego formę organizacyjno-prawną planowanej działalności handlowej; PDG(7)3 sporządzić dokumenty niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności handlowej;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	PDG(7)4 wybrać odpowiednią do zamierzonego przedsięwzięcia formę opodatkowania działalności handlowej; PDG(7)5 sporządzić biznesplan dla wybranej działalności handlowej zgodnie z ustalonymi zasadami;
PDG(8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej;	PDG(8)1 zorganizować stanowisko pracy biurowej z zastosowaniem zasad ergonomii; PDG(8)2 rozróżnić ogólne zasady formułowania i formatowania pism; PDG(8)3 sporządzić pisma związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; PDG(8)4 wykonać czynności związane z przyjmowaniem korespondencji w różnej formie; PDG(8)5 wykonać prace biurowe zgodnie z przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy;
PDG(9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej;	PDG(9)1 obsłużyć biurowe urządzenia techniczne potrzebne do wykonywania zadań zawodowych w działalności handlowej; PDG(9)2 rozpoznać programy komputerowe wspomagające prowadzenie handlowej działalności gospodarczej; PDG(9)3 obsłużyć urządzenia biurowe potrzebne do wykonywania zadań zawodowych w działalności handlowej;
PDG(10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;	PDG(10)1 rozróżnić poznane elementy marketingu mix; PDG(10)2 dobrać działania marketingowe do wskazanej prowadzonej działalności handlowej; PDG(10)3 opracować kwestionariusz badania ankietowego dotyczącego potrzeb klientów; PDG(10)4 dokonać analizy potrzeb klientów na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych;
PDG(11) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej;	PDG(11)1 zidentyfikować składniki kosztów i przychodów w działalności handlowej; PDG(11)2 określić wpływ kosztów i przychodów na wynik finansowy; PDG(11)3 wskazać możliwości optymalizowania kosztów prowadzonej działalności handlowej;
PKZ(A.j)(11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;	PKZ(A.j)(11)1 określić rolę działań marketingowych w przedsiębiorstwie handlowym; PKZ(A.j)(11)2 dobrać metody reklamowania towarów do ich rodzaju;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	PKZ(A.j)(11)3 określić czynniki mające wpływ na dobór środków promocji; PKZ(A.j)(11)4 określić znaczenie gwarancji, łączenia towarów, stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla zwiększenia sprzedaży;
BHP(1) rozróżnia pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią;	BHP(1)1 wyjaśnić zasady ochrony przeciwpożarowej w przedsiębiorstwie handlowym; BHP(1)2 rozróżnić powszechnie stosowane środki gaśnicze ze względu na zakres ich stosowania; BHP(1)3 wyjaśnić pojęcie: ergonomia;
BHP(2) rozróżnia zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;	BHP(2)1 wymienić instytucje oraz służby działające w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce; BHP(2)2 scharakteryzować zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce; BHP(2)3 zidentyfikować podstawowe przepisy dotyczące prawnej ochrony pracy;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)1 ocenić ryzyko podejmowanych działań;
BHP(3) określa prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;	BHP(3)1 rozpoznać prawa i obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy; BHP(3)2 rozpoznać obowiązki pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy; BHP(3)3 opracować procedurę postępowania w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy w przedsiębiorstwie handlowym;
KPS(10) współpracuje w zespole.	KPS(10)4 rozwiązać konflikty w zespole.
<b>Język obcy w działalności handlowej</b>	
JOZ(1) posługuje się zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych) umożliwiających realizację zadań zawodowych;	JOZ(1)1 posłużyć się kontekstem w zrozumieniu wypowiedzi z zastosowaniem specjalistycznego słownictwa stosowanego w działalności handlowej; JOZ(1)2 obsłużyć klienta w języku obcym zgodnie z jego oczekiwaniami; JOZ(1)3 zabrać głos w dyskusji na temat wysłuchanego tekstu dotyczącego rozmowy

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	sprzedawcy w klientem; JOZ(1)4 przeczytać i przetłumaczyć korespondencję otrzymywaną za pomocą poczty elektronicznej;
JOZ(2) interpretuje wypowiedzi dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych artykułowane powoli i wyraźnie, w standardowej odmianie języka;	JOZ(2)1 określić w języku obcym czynności związane z obsługą klienta; JOZ(2)2 zaplanować rozmowę sprzedażową w języku obcym zawodowym z uwzględnieniem wypowiedzi sprzedawcy i klienta; JOZ(2)3 przeprowadzić rozmowę sprzedażową z klientem w języku obcym z uwzględnieniem rodzaju sprzedawanego towaru; JOZ(2)4 zastosować zwroty grzecznościowe w rozmowach sprzedażowych; JOZ(2)5 zastosować terminologię z zakresu towaroznawstwa podczas obsługi klienta; JOZ(2)6 zinterpretować typowe pytania stawiane przez klientów w języku obcym; JOZ(2)7 wydać polecenia w języku obcym dotyczące realizacji prac w zawodzie sprzedawca zgodnie z zasadami gramatyki; JOZ(2)8 dokonać obsługi klienta w języku obcym; JOZ(2)9 zastosować zwroty grzecznościowe w języku obcym; JOZ(2)10 wynegocjować warunki sprzedaży określonego towaru w języku obcym zgodnie z zasadami gramatyki i z wykorzystaniem odpowiedniej terminologii; JOZ(2)11 opracować w języku obcym porozumienie o współpracy w klientem;
JOZ(3) analizuje i interpretuje krótkie teksty pisemne dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych;	JOZ(3)1 przetłumaczyć na język obcy teksty zawodowe napisane w języku polskim; JOZ(3)2 sporządzić notatkę na temat wysłuchanego tekstu; JOZ(3)3 przeczytać i przetłumaczyć obcojęzyczną korespondencję dotyczącą kupna-sprzedaży towarów; JOZ(3)4 przeczytać i przetłumaczyć obcojęzyczne instrukcje dotyczące zasad obsługi urządzeń stosowanych w handlu; JOZ(3)5 zredagować notatkę w języku obcym z tekstu zawodowego słuchanego i czytanego; JOZ(3)6 odczytać i dokonać analizy informacji towaroznawczych w języku obcym; JOZ(3)7 odczytać informacje zamieszczone na opakowaniach, metkach w języku obcym,

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
JOZ(4) formułuje krótkie i zrozumiałe wypowiedzi oraz teksty pisemne umożliwiające komunikowanie się w środowisku pracy;	skorzystać z obcojęzycznych źródeł informacji; JOZ(4)1 porozumieć się z uczestnikami procesu pracy w języku obcym wykorzystując słownictwo zawodowe; JOZ(4)2 przekazać w języku obcym informacje dotyczące wykonywanych prac; JOZ(4)3 wysłuchać ze zrozumieniem wypowiedzi w języku obcym współpracowników zgodnie z zasadami aktywnego słuchania; JOZ(4)4 odczytać instrukcje dotyczące stosowanych w handlu urządzeń;
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;	KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;
KPS(6)aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	KPS(6)1 wykazać gotowość do ciągłego uczenia się i doskonalenia zawodowego;
KPS(9) potrafi negocjować warunki porozumień;	KPS(9)1 zastosować techniki negocjacji; KPS(9)2 zaprezentować argumenty na poparcie swojego stanowiska;
JOZ(5) korzysta z obcojęzycznych źródeł informacji;	JOZ(5)1 skorzystać z obcojęzycznych zasobów Internetu związanych z tematyką zawodową; JOZ(5)2 dokonać analizy informacji w języku obcym zamieszczonych na towarach; JOZ(5)3 wyszukać w różnych źródłach informacje towaroznawcze; JOZ(5)4 skorzystać z obcojęzycznych portali internetowych przy wyszukiwaniu ofert szkoleniowych;
KPS (10) współpracuje w zespole.	KPS(10)3 zmodyfikować działania w oparciu o wspólnie wypracowane stanowisko.
<b>Sprzedaż towarów</b>	
BHP(4)przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;	BHP(4)1 rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(4)2 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanym z pracą sprzedawcy; BHP(4)3 ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanym z pracą sprzedawcy;
BHP(5)określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;	BHP(5)1 ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

MINISTERSTWO  
EDUKACJI  
NARODOWEJ



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	BHP(5)2 określić sposoby zabezpieczania się przed czynnikami szkodliwymi w pracy sprzedawcy;
BHP(6)określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	BHP(6)1 rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(6)2 wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;
BHP(7) organizuje stanowisko pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;	BHP(7)1zorganizować stanowisko pracy sprzedawcy zgodnie z wymogami ergonomii; BHP(7)2 zorganizować stanowisko pracy sprzedawcy zgodnie z przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;
BHP(8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;	BHP(8)1 zidentyfikować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej; BHP(8)2 dobrać środki ochrony indywidualnej do wykonywanych zadań zawodowych; BHP(8)3 dobrać środki ochrony zbiorowej do wykonywanych zadań zawodowych;
BHP(9) stosuje przepisy i zasady bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;	BHP(9)1 dokonać analizy przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych; BHP(9)2 przestrzegać zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej podczas wykonywania zadań zawodowych; BHP(9)3 przestrzegać zasad ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;
BHP(10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia;	BHP(10)1 powiadomić system pomocy medycznej w przypadku sytuacji stanowiącej zagrożenie zdrowia i życia przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy; BHP(10)2 zapobiec zagrożeniom życia i zdrowia w miejscu wykonywania czynności zawodowych sprzedawcy;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	BHP(10)3 zidentyfikować stany zagrożenia zdrowia i życia w pracy sprzedawcy; BHP(10)4 zidentyfikować polski system pomocy medycznej w stanach zagrożenia zdrowia i życia oraz sposoby powiadamiania; BHP(10)5 udzielić pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia zgodnie z zasadami;
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;	KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;
KPS(6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	KPS(6)1 wykazać gotowość do ciągłego uczenia się i doskonalenia zawodowego;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;
PKZ(A.j)(12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;	PKZ(A.j)(12)4 zanalizować zasady sporządzania dokumentów związanych z przyjmowaniem i sprzedażą towarów; PKZ(A.j)(12)5 sporządzić dokumenty związane z przyjmowaniem i sprzedażą towarów zgodnie z zasadami;
PKZ(A.j)(13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań;	PKZ(A.j)(13)1 rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu; PKZ(A.j)(13)2 obsłużyć programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;	A.18.1(1)6 zorganizować przyjęcie towaru zgodnie z zasadami powszechnie stosowanymi w handlu; A.18.1(1)7 sprawdzić otrzymane dokumenty dotyczące dostawy towarów pod względem formalnym i rachunkowym; A.18.1(1)8 sporządzić dokumenty stosowane w przedsiębiorstwach handlowych związane z dostawą towarów; A.18.1(1)9 dokonać odbioru ilościowego i jakościowego towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu; A.18.1(1)10 rozmieścić przyjęte towary w magazynie lub sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;	KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;	KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;
KPS(4) jest otwarty na zmiany;	KPS(4)3 wykazać się otwartością na zmiany w zakresie stosowanych metod i technik pracy;
KPS(10) współpracuje w zespole;	KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole;
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	A.18.1(2)7 opracować algorytm postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwach handlowych;
	A.18.1(2)8 dokonać ilościowej i jakościowej kontroli towarów zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym i aktualnymi przepisami prawa;
	A.18.1(2)9 sporządzić protokół dotyczący ustalonych przyczyn niedoborów;
	A.18.1(2)10 sporządzić protokół dotyczący wyników kontroli laboratoryjnej towarów o zakwestionowanej jakości;
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;	A.18.1(3)6 ustalić ceny towarów zgodnie ze strategią ustalania cen stosowaną w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(3)7 obliczyć ceny, marże i podatek VAT zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu;
A.18.1(4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;	A.18.1(4)4 zidentyfikować zasady oznakowania towarów w punkcie sprzedaży;
	A.18.1(4)5 oznaczyć towary przeznaczone do sprzedaży w punkcie sprzedaży;
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;	A.18.1(5)4 dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz prowadzonej działalności handlowej;
	A.18.1(5)5 przygotować prezentację towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(5)6 przygotować towary do sprzedaży detalicznej (rozpakowywanie, pakowanie, metkowanie) zgodnie z normami jakości;
	A.18.1(5)7 przygotować towary do sprzedaży stosownie do asortymentu sprzedawanego w przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.1(6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;	A.18.1(6)1 porównać sposoby informowania klientów o indywidualnych i instytucjonalnych

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	o ofercie sprzedażowej; A.18.1(6)2 rozróżnić rodzaje informacji przekazywanych klientom indywidualnym i instytucjonalnym; A.18.1(6)3 zaprezentować ofertę sprzedażową klientom indywidualnym i instytucjonalnym w trakcie procesu sprzedaży;
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	A.18.1(8)10 zanalizować zasady przechowywania towarów zgodnie z normami towarowymi oraz normami jakości w zakresie przechowywania towarów; A.18.1(8)11 przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów; A.18.1(8)12 zastosować zasady konserwacji;
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	A.18.1(9)3 przestrzegać zasad obsługi wskazanych urządzeń technicznych stosowanych w handlu; A.18.1(9)4 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu zgodnie z zasadami obsługi;
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	A.18.1(10)3 dobrać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży do asortymentu; A.18.1(10)4 porównać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży stosowane w zależności od asortymentu; A.18.1(10)5 przygotować towary do sprzedaży zgodnie z zasadami w zależności od asortymentu i formy sprzedaży;
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	A.18.1(11)7 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej; A.18.1(11)8 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.1(11)9 rozmieścić towary w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;	A.18.1(12)3 posegregować opakowania zgodnie z zasadami segregacji opakowań; A.18.1(12)4 przechować opakowania zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	opakowaniami; A.18.1(12)5 uzasadnić konieczność prowadzenia sprzedaży z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami; A.18.1(12)6 przewidzieć skutki nieracjonalnej gospodarki opakowaniami; A.18.1(12)7 prowadzić ewidencję opakowań zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;	A.18.1(13)4 zastosować obowiązujące przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy podczas wykonywania zadań zawodowych; A.18.1(13)5 przewidzieć skutki braku odpowiedzialności materialnej sprzedawcy;
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	A.18.1(14)3 dobrać sposób zabezpieczenia towarów do sprzedawanego asortymentu; A.18.1(14)4 przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towarów w firmie handlowej; A.18.1(14)5 zabezpieczyć towar przed kradzieżą; A.18.1(14)6 zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu; A.18.1(14)7 zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu;
A.18.1.(15) przeprowadza inwentaryzację towarów;	A.18.1(15)1 opracować procedurę przeprowadzenia inwentaryzacji w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.1(15)2 zaplanować inwentaryzację sprzedawanych towarów; A.18.1(15)3 przeprowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z ustalonymi zasadami; A.18.1(15)4 wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(2)7 wdrożyć poznane zasady obsługi klienta w różnych formach sprzedaży; A.18.2(2)8 wykonać czynności sprzedażowe we wskazanych formach sprzedaży; A.18.2(2)9 obsłużyć klienta zgodnie z zasadami etyki;
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	A.18.2(5)1 dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta; A.18.2(5)2 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta zgodnie z zasadami; A.18.2(5)3 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	A.18.2(5)4 dobrać działania promocyjne do typu klienta; A.18.2(5)5 przewidzieć skutki nieprzestrzegania zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;	A.18.2(6)8 ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży; A.18.2(6)9 dokonać analizy informacji zamieszczonych na opakowaniach, etykietach sprzedawanych towarów; A.18.2(6)10 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów; A.18.2(6)11 zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru;
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;	A.18.2(7)7 opracować ofertę handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe; A.18.2(7)8 zapoznać klienta z ofertą handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe; A.18.2(7)9 zaprezentować ofertę handlową w rozmowie telefonicznej lub bezpośredniej z potencjalnym klientem oraz w sprzedaży internetowej; A.18.2(7)10 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów zgodnie z zasadami;
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(8)5 dobrać zasady liczenia, szacowania, ważenia, mierzenia do sprzedawanych towarów; A.18.2(8)6 przygotować dokumenty dotyczące sprzedaży towarów; A.18.2(8)7 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta;
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;	A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności; A.18.2(9)4 przyjąć zapłatę za towar w różnej formie zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)5 przygotować stanowisko kasowe do pracy zgodnie z zasadami; A.18.2(9)6 obsłużyć kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi; A.18.2(9)7 sporządzić dowody zakupu zgodnie z przyjętymi zasadami;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	A.18.2(9)8 sporządzić dobowe i okresowe raporty zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)9 uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;
A.18.2(10) zabezpiecza i odprowadza utarg;	A.18.2(10)1 ustalić zasady zabezpieczania i odprowadzania utargów po zakończeniu sprzedaży w danym dniu; A.18.2(10)2 wykonać ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu,
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;	A.18.2(11)6 dobrać zasady wydawania towarów w różnych formach sprzedaży towarów; A.18.2(11)7 dobrać sposób pakowania towarów w zależności od rodzaju towaru i oczekiwań klienta; A.18.2(11)8 zapakować towar zgodnie z zasadami i oczekiwaniami klienta; A.18.2(11)9 wydać towar zgodnie z przyjętymi w przedsiębiorstwie zasadami; A.18.2(11)10 poinformować klienta o organizacji i warunkach odbioru towaru;
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	A.18.2(12)5 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych na stanowisku pracy; A.18.2(12)6 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowisku pracy zgodnie z instrukcją obsługi;
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;	A.18.2(13)7 ustalić rodzaj dokumentów potwierdzających sprzedaż; A.18.2(13)8 wystawić dokumenty potwierdzające sprzedaż (WZ (??), faktura VAT, rachunek, faktura korygująca) zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(13)9 wystawić dokumenty kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	A.18.2(14)4 zidentyfikować obowiązujące stawki podatku VAT w zależności od rodzaju towaru; A.18.2(14)5 obliczyć podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami o podatku VAT;
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	A.18.2(15)4 dokonać analizy obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta; A.18.2(15)5 ustalić prawa konsumenta dotyczące zwrotu zakupionego towaru; A.18.2(15)6 wskazać możliwość zastosowania rękojmi;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.	A.18.2(16)5 przyjąć zgłoszenie reklamacyjne zgodnie z obowiązującą procedurą; A.18.2(16)6 opracować algorytm postępowania reklamacyjnego.
<b>Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne</b>	
BHP(8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;	BHP(8)1 zidentyfikować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej; BHP(8)2 dobrać środki ochrony indywidualnej do wykonywanych zadań zawodowych; BHP(8)3 dobrać środki ochrony zbiorowej do wykonywanych zadań zawodowych;
BHP(9) stosuje przepisy i zasady bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;	BHP(9)1 dokonać analizy przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych; BHP(9)2 przestrzegać zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej podczas wykonywania zadań zawodowych; BHP(9)3 przestrzegać zasad ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych;
BHP(10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia;	BHP(10)5 udzielić pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia zgodnie z zasadami;
KPS(5) potrafi radzić sobie ze stresem;	KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;
KPS(8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;
A.18.1(1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;	A.18.1(1)11 rozpoznać zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.1(1)12 opracować notatkę opisującą zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.1(1)13 wykonać czynności związane z przyjmowaniem i dokumentowaniem dostaw przedsiębiorstwie handlowym;
KPS(1) przestrzega zasad kultury i etyki;	KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;
KPS(2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;	KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**





**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
KPS(3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;
KPS(10) współpracuje w zespole;	KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole;
A.18.1(2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	A.18.1(2)11 wykonać czynności dotyczące ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;
	A.18.1(2)12 ocenić jakość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(2)13 sprawdzić ilość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.1(3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;	A.18.1(3)8 zastosować zasady ustalania cen towarów w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(3)9 obliczyć ceny dla wskazanych towarów zgodnie z zasadami;
A.18.1(4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;	A.18.1(4)4 zidentyfikować zasady oznakowania towarów w punkcie sprzedaży;
	A.18.1(4)5 oznaczyć towary przeznaczone do sprzedaży w punkcie sprzedaży;
A.18.1(5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;	A.18.1(5)8 dokonać analizy metody i formy prezentacji towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(5)9 zaprezentować wskazane towary zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.1(6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;	A.18.1(6)4 dokonać analizy oferty sprzedażowej przedsiębiorstwa handlowego (rodzaje towarów, stosowane rabaty, upusty itp.);
	A.18.1(6)5 zaprezentować klientom indywidualnymi i instytucjonalnymi ofertę sprzedażową przedsiębiorstwa handlowego;
A.18.1(8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	A.18.1(8)13 dokonać analizy norm towarowych i norm jakości dotyczących konserwacji towarów w przedsiębiorstwie handlowym;
	A.18.1(8)14 dokonać analizy warunków przechowywania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
A.18.1(9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	A.18.1(9)3 przestrzegać zasad obsługi wskazanych urządzeń technicznych stosowanych w handlu; A.18.1(9)4 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu zgodnie z zasadami obsługi;
A.18.1(10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	A.18.1(10)3 dobrać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży do asortymentu; A.18.1(10)4 porównać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży stosowane w zależności od asortymentu; A.18.1(10)5 przygotować towary do sprzedaży zgodnie z zasadami w zależności od asortymentu i formy sprzedaży;
A.18.1(11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	A.18.1(11)7 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej; A.18.1(11)8 zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.1(11)9 rozmieścić towary w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;
A.18.1(12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;	A.18.1(12)3 posegregować opakowania zgodnie z zasadami segregacji opakowań; A.18.1(12)4 przechować opakowania zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami;
A.18.1(13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;	A.18.1(13)4 zastosować obowiązujące przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy podczas wykonywania zadań zawodowych;
A.18.1(14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;	A.18.1(14)5 zabezpieczyć towar przed kradzieżą; A.18.1(14)7 zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu;
A.18.1.(15) przeprowadza inwentaryzację towarów;	A.18.1(15)3 przeprowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z ustalonymi zasadami; A.18.1(15)4 wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami;
A.18.2(2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(2)8 wykonać czynności sprzedażowe we wskazanych formach sprzedaży; A.18.2(2)10 dopasować zasady obsługi klienta do formy sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
	A.18.2(2)11 obsłużyć klienta zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;
A.18.2(5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;	A.18.2(5)1 dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta; A.18.2(5)2 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta zgodnie z zasadami;
A.18.2(6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;	A.18.2(6)10 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów; A.18.2(6)11 zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru;
A.18.2(7) prezentuje ofertę handlową;	A.18.2(7)8 zapoznać klienta z ofertą handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe; A.18.2(7)9 zaprezentować ofertę handlową w rozmowie telefonicznej lub bezpośredniej z potencjalnym klientem oraz w sprzedaży internetowej; A.18.2(7)10 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów zgodnie z zasadami;
A.18.2(8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;	A.18.2(8)8 przyjąć zamówienie klienta na określony towar; A.18.2(8)9 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta;
A.18.2(9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;	A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności; A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności; A.18.2(9)4 przyjąć zapłatę za towar w różnej formie zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)5 przygotować stanowisko kasowe do pracy zgodnie z zasadami; A.18.2(9)6 obsłużyć kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi; A.18.2(9)7 sporządzić dowody zakupu zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)8 sporządzić dobowe i okresowe raporty zgodnie z przyjętymi zasadami; A.18.2(9)9 uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;
A.18.2(10) zabezpiecza i odprowadza utarg;	A.18.2(10)2 wykonać ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu;

Program nauczania dla zawodu **sprzedawca 522301** o strukturze **przedmiotowej**



**Doskonalenie podstaw programowych kluczem do modernizacji kształcenia zawodowego**

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Efekty kształcenia z podstawy programowej Uczeń:	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
A.18.2(11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;	A.18.2(11)8 zapakować towar zgodnie z zasadami i oczekiwaniami klienta; A.18.2(11)9 wydać towar zgodnie z przyjętymi w przedsiębiorstwie zasadami; A.18.2(11)10 poinformować klienta o organizacji i warunkach odbioru towaru;
A.18.2(12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	A.18.2(12)5 zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych na stanowisku pracy; A.18.2(12)6 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowisku pracy zgodnie z instrukcją obsługi;
A.18.2(13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;	A.18.2(13)10 dokonać analizy dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.2(13)11 sporządzić dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów stosowane w przedsiębiorstwie handlowym zgodnie z zasadami;
A.18.2(14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;	A.18.2(14)4 zidentyfikować obowiązujące stawki podatku VAT w zależności od rodzaju towaru; A.18.2(14)5 obliczyć podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami o podatku VAT;
A.18.2(15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	A.18.2(15)4 dokonać analizy obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta; A.18.2(15)5 ustalić prawa konsumenta dotyczące zwrotu zakupionego towaru; A.18.2(15)6 wskazać możliwość zastosowania rękojmi;
A.18.2(16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.	A.18.2(16)7 dokonać analizy procedury dotyczącej przyjmowania i rozpatrywania reklamacji stosowane w przedsiębiorstwie handlowym; A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne.